

Table ronde 1
LE CÂBLE EN MUTATION

Lundi 9 octobre 2006 - 14h-15h30

Patrick VUITTON, Avicca

Bienvenu à ce colloque Territoires et Réseaux d'Initiative Publique, organisé par l'Avicca avec le soutien de la Caisse des Dépôts et Consignations en son département Equipement numérique des territoires. Cet événement coïncide avec les 20 ans de notre association, et je salue et remercie tous les membres qui participent à nos travaux, depuis très longtemps pour certains, et les 17 collectivités qui ont adhéré cette année et qui nous apportent leur expertise locale sur toutes ces questions.

Pendant 2 jours nous allons parler du très haut débit, de zones blanches, de WiMAX, de WiFi, de câble, etc... en essayant de faire un lien entre toutes ces questions. Il y a évidemment un rapport, pour prendre l'exemple des réseaux de collecte, entre le fait que l'on puisse bien desservir économiquement une zone blanche -puisque'un réseau de collecte permettra de le faire-, aller vers le très haut débit -là-aussi il faut bien rapatrier les débits et les amener quelque part-, peut-être aussi le lien avec le câble -ses infrastructures peuvent être utilisées occasionnellement pour aller vers des réseaux très haut débit-, ou des réseaux de collecte qui servent à desservir des têtes de réseaux câblées distantes comme en Moselle par exemple...

On essaiera de traiter chacun des sujets, mais aussi de garder en perspective que notre rôle de collectivité est de faire du lien entre tout cela, et non de voir technologie par technologie ou dossier par dossier, mais bien globalement, les questions d'aménagement numérique du territoire.

Je voulais remercier auparavant les équipes de l'Avicca qui ont monté ce colloque, et les équipes de l'Institut Pasteur et de Manche Numérique qui nous donnent un coup de main sur cette manifestation.

La première table ronde s'intitule « le câble en mutation », on pourrait pratiquement mettre un « S » à mutation puisqu'à la fois mutation économique, mutation de l'environnement concurrentiel, mutation technologique aussi sur les capacités du réseau.

Pour en parler, d'abord une introduction par Michel TRIBOULET, directeur de e-Reso. Ensuite, Philippe BESNIER, président de Numéricâble qui a autrefois présidé aux destinées de France Télécom Câble et d'UPC, nous donnera la vision de l'opérateur en voie d'unification au niveau national qui va peser à peu près 95 % du câble en France. Nous avons aussi invité le 2^{ème} opérateur du câble en France, Vialis qui est une SEM à Colmar, et deux élus qui nous donneront un point de vue plus politique sur ce dossier câble, en relation avec l'aménagement numérique de leur territoire.

Michel TRIBOULET, directeur de e-Reso

(cette intervention s'appuie sur un diaporama)

Commençons pas les éléments clés : **le poids du câble dans le haut débit.**

Sans faire de provocation, la compétitivité câble/DSL est souvent en faveur du câble, sauf en France. Dans les autres pays dits câblés, y compris les Etats-Unis, le DSL est en dessous du câble en ce qui concerne le haut débit, c'est-à-dire le triple play. En France, l'offre triple play sur ADSL est largement dominante. C'est vrai que le câble en France était déjà un cas particulier à l'époque du Plan Câble. On souffre encore des reliquats du passé et cela n'est pas à mettre à la charge des opérateurs actuels. Il y a eu des consolidations successives (cela devrait se calmer peut-être) qui ont brouillé la perception des usagers potentiels : le câble est resté avec une image un peu vieillotte et c'est bien dommage.

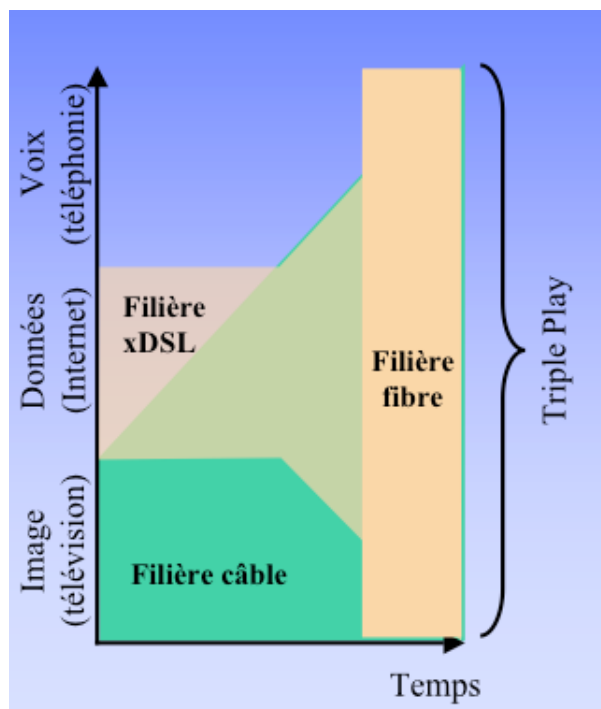
Autour de cela, il y a quelques tendances et opportunités qui vont sans doute être développées par mes collègues :

- il y a eu une forte évolution des offres commerciales, ce qui est plutôt bon, partie de la télévision, et qui a évolué vers du triple play ;
- dans l'environnement concurrentiel autour du câble il y a l'arrivée du FTTH et l'on pourra réfléchir aux convergences entre le câble et le FTTH ;
- par ailleurs les opérateurs privés se focalisent pour faire des offres tout à fait attractives sur les réseaux plus rentables ;



- il y a l'impact de la réglementation sur cette situation (L 1425-1), et puis l'arrivée des réseaux d'initiative publique (RIP) bien sûr ;
- et enfin le repositionnement des FAI (cf. les annonces récentes de Free sur le triple play sur FTTH), qui est un élément important de l'aspect concurrentiel.

Face à cette situation, on a l'évolution dans le temps de ces trois types de services image-données-voix (cf. *schéma*). Cela a démarré avec la filière câble qui petit à petit s'est ouverte vers les données internet, et la téléphonie plus récemment ; vous avez la filière ADSL-xDSL qui était dédiée aux données et qui s'ouvre depuis peu à la fois sur la voix, le téléphone et sur la vidéo, du triple play donc ; et le dernier arrivé, la filière fibre, le FTTH.



Deuxième éclairage : **le poids du câble dans l'offre audiovisuelle** en France.

- Il y a toujours eu des évolutions des **normes TV** qu'il faut prendre en compte au niveau de tous les médias : TVHD, TV sur internet (IPTV), et les promesses de disparition de la télévision analogique en 2011.

Premier tableau (cf. *diaporama*) sur la couverture :

Couverture	Q	%	Tendance
Ménages / foyers	31 millions		
TV hertzienne analogique		98%	Arrêt en 2011
TNT		66%	85% en 2007
Satellite		100%	
Câble (raccordables)	8,8 millions	28%	stable
ADSL (triple play)	Éligibilité variable (débit/distance)		

la couverture de la télévision analogique hertzienne est évidemment importante, celle du satellite est totale par nature, celle de la TNT est aujourd'hui de 66 % et sera fin 2007 de 85 % selon les derniers chiffres annoncés.

Le câble face à cela c'est seulement près de 9 millions de prises raccordables ce qui fait une couverture de 28 %, uniquement dans les zones denses par nature. Pour l'ADSL je n'ai pas osé mettre de chiffre, puisque l'éligibilité vis-à-vis du triple play est tout à fait variable, et le chiffre dépend donc fortement du débit souhaité par le client. Dès que l'on parle de triple play, les distances se réduisent et les couvertures se réduisent d'autant.

- **Concentration des acteurs de la télévision à péage** : position dominante de Numéricable dans le câble, fusion Canal+/TPS, autre élément important dans le schéma.

Quelques chiffres concernant la télévision payante (cf *tableau diaporama*) :

TV payante	Q	commentaire
TNT	> 4 millions	
Satellite (y compris C+)	9,3 millions	Fusion CanalSat / TPS
Câble	3,7 millions	Hors service antenne
ADSL triple play	Quel % des 10 millions d'abonnés ?	
Fibre FTTH	qq. milliers	Pau, Erenis, Citéfibre

la TNT (payante sans l'être, les chaînes sont gratuites pour l'instant avec le décodeur acheté dans le commerce ou par d'autres biais, à travers le câble) avec plus de 4 millions d'abonnés ; le satellite y compris Canal+ en terrestre (un peu moins de 10 millions d'abonnés) ; le câble avec 3,7 millions d'abonnés payants ; l'ADSL (quel pourcentage parmi les 10 millions sont des clients triple play ?) ; et enfin l'émergence du FTTH avec aujourd'hui au moins 3 opérateurs qui méritent notre attention, représentant quelques milliers de prises et de clients : l'expérience de Pau, Erenis et Citéfibre, tous les deux sur Paris et la région parisienne.

Autre éclairage : **les investisseurs sur le câble.**

- Il y a d'une part les opérateurs « historiques », spécialisés sur le câble, qui restent forts et dominants aux Etats-Unis avec les gros acteurs comme Time Warner, Comcast, Liberty Media : ils sont des 2 côtés de la barrière, à la fois opérateur d'infrastructures et opérateurs de services.

- Les fonds d'investissements qui interviennent de plus en plus en Europe, d'une part en opérations de rachat d'infrastructures ou d'opérateurs, puis de mise à niveau et éventuellement de revente une fois que l'opération est réalisée.

Le plus connu et le plus actif sur la France c'est Cinven, mais pas uniquement sur la France : il est très présent en Hollande (rachat de Casema, Essent, Multikabel), en Grande-Bretagne (offre sur NTL et Telewest). Il y a quelques autres fonds d'investissements : ONO, Callahan etc.

- Dernier élément : les investisseurs ou acteurs du côté des collectivités territoriales, qui représentent aujourd'hui un faible pourcentage du parc (5 %), mais il y a des implications triple play dans les DSP actuelles et, de plus en plus, on s'oriente vers du FTTH. C'est un des éléments qui va perturber, voire motiver, l'ensemble des acteurs sur le sujet.

Enfin **les mutations technologiques** :

Mutations liées aux architectures : la fibre pénètre de plus en plus près des abonnés pour améliorer la capacité et la fiabilité des réseaux : la convergence et l'analyse des besoins vont-elles aboutir à un réseau tout fibres optiques ou tout IP, et si oui, passe-t-on directement en FTTH, ou par des stades intermédiaires ?

L'économie vient toujours contrebalancer la situation en termes de qualité de service, donc la disponibilité, la capacité et la qualité du signal sont des éléments qui jouent à l'inverse du coût ramené à la prise.

Patrick VUITTON

Le câble a été précurseur dans plein de domaines : dans l'élargissement de l'offre audiovisuelle, puis dans le haut débit, c'était le premier vecteur du haut débit historiquement. Mais pour des raisons de structures, de séparation entre France Télécom et l'exploitant par exemple, le câble a eu un certain

nombre de handicaps qui ont fait qu'à chaque fois, il s'est fait doubler par le satellite sur l'audiovisuel et par l'ADSL sur l'internet. Aujourd'hui, avec tous les changements qui ont eu lieu, le câble est-il en bonne position pour le très haut débit ou y a-t-il encore des difficultés ?

Philippe BESNIER, président de Numéricâble

Vous pensez-bien que je ne peux répondre que : oui, le câble a un avenir devant lui, et avec beaucoup de conviction, parce qu'effectivement, si l'histoire du câble est une histoire un peu difficile, pour des questions de séparation entre les investisseurs et les exploitants techniques, des conditions réglementaires qui faisaient que les câblo-opérateurs ne pouvaient pas s'unir entre eux, tout ceci est du passé. Le dynamisme de cette industrie se remarque aussi par le fait que dès que les contraintes réglementaires ont été levées, un fort mouvement de concentration a pu se réaliser.

Voici le développement tel que nous le voyons, et j'imagine très bien qu'il puisse y avoir des acteurs locaux qui soient présents aussi sur ces activités. Les raisons qui ont conduit à la concentration sont en œuvre depuis quelques années et se sont accélérées dans ces deux dernières années.

Le premier point est la télévision payante : les opérateurs sur la télévision payante étaient très forts avec TPS et Canalsat et leur regroupement leur donne une force encore plus importante. Les opérateurs vont chercher auprès des actionnaires du nouvel ensemble Canalsat/TPS à peu près 75 % des programmes : c'est ce que nous achetons à Lagardère, TF1, M6, Canal+ et TPS. On a donc en termes de dépendance économique pour nos propres contenus un véritable enjeu. Il faut pouvoir être fort pour pouvoir négocier avec ces chaînes.

Autre point, c'est l'arrivée de la TNT gratuite : à chaque fois que vous augmentez le gratuit, vous rendez plus difficile d'avoir un service payant. Or dans la TNT gratuite, il y a au moins deux domaines qui étaient réservés à la télévision payante qui étaient les chaînes pour enfants qu'on ne pouvait trouver que sur le câble ou le satellite (Canal J, Télétoon et autres) et l'information en continu qu'on ne trouvait que sur LCI et i-télé. Maintenant, ces deux domaines, avec Gulli pour les enfants et i-télé pour l'information en continu, se trouvent en télévision gratuite. On enlève un des attraits, un des motifs d'achat pour de la télévision payante. Donc ceci nécessite que l'on puisse réagir quand on est attaqué sur son cœur de métier. Les câblo-opérateurs sont encore très largement des opérateurs de télévision payante puisque nous faisons les 3/4 de notre chiffre d'affaires sur de la télévision payante, le reste étant fait par l'internet et la voix sur IP. Alors bien entendu, cette part-là croît, mais le cœur du métier reste la télévision payante.

Un autre point qui relève de la nécessité de regroupement est l'internet haut débit, et le fait que l'on a en face de nous des opérateurs qui sont extrêmement puissants : France Télécom, Club Internet qui appartient à Deutsche Telekom et puis le nouveau Alice avec derrière lui Telecom Italia. Donc en face de l'activité du câble, il y a des opérateurs très puissants pour des raisons historiques, mais aussi les nouveaux comme Neuf-Cegetel ou bien Free.

Cette concentration de nos concurrents nécessitait aussi qu'une concentration se fasse dans le câble, d'autant plus qu'il y a une pression sur les prix qui est tout à fait considérable. Quand on regarde le prix de l'accès internet haut débit en France, toutes les études le montrent, il est extrêmement faible : il y a, par rapport à ce que l'on voit dans les pays du Nord ou d'ailleurs, au moins dix euros d'écart par abonnés. Cette concurrence sur les prix nécessite aussi que les sociétés soient organisées de façon à pouvoir dégager des ressources pour continuer d'investir et qu'elles fassent extrêmement attention à leur comptes d'exploitation.

C'est dans cet environnement-là après que les contraintes réglementaires aient été levées, qu'un mouvement de concentration a pu se faire, et il s'est fait très vite puisque la première opération c'est UPC France qui avait racheté Noos en juillet 2004 ; après il y a eu l'opération de NC Numéricâble et France Télécom Câble en mars 2005 ; et la dernière opération qui s'est faite le 19 juillet avec Altice et Cinven, les actionnaires de Numéricâble, qui ont racheté UPC-Noos. La concentration aujourd'hui en France est arrivée à son terme il n'y a pas d'autres acteurs du câble, puisque le reste, les régies municipales ou les acteurs de l'Est, ne rentrent pas dans cette consolidation.

Ce mouvement a été très rapide et a été nécessaire parce que nos concurrents sont des concurrents nationaux. L'une des faiblesses du câble c'était l'éparpillement des offres ; le prix même des offres était différents d'une ville à l'autre.



Enfin, pour la première fois, le câble va pouvoir annoncer une offre unique avant la fin de l'année sur ses produits de télévision, d'internet et de voix. Prochainement, il y aura une découverte de ces offres qui sera faite. Je ne peux pas détailler, cela mérite d'être ficelé.

Mais pour la première fois, comme nos concurrents, le câble va pouvoir utiliser de la télévision et des médias nationaux et je pense que cela va quand même changer beaucoup de chose.

A côté de cela, en ce qui concerne la qualité de service, le câble n'a pas forcément une image extraordinaire (nos concurrents non plus). En tout cas il est nécessaire que la restauration de la qualité de service soit au centre de la préoccupation des câblo-opérateurs, et ceci va être possible en unifiant l'ensemble des procédures, des systèmes de gestion, alors qu'auparavant chacun travaillait sur ses propres systèmes et ceci avec beaucoup de complications.

Voilà donc des raisons vraiment objectives d'une concentration, sans compter les effets en termes industriels : c'est-à-dire les marchés qui peuvent être passés sur des tailles beaucoup plus grandes, ce qui permet d'obtenir des prix plus intéressants. Sur des marchés de travaux, mais aussi sur l'acquisition des modems, des terminaux numériques, l'effet de masse joue naturellement en termes de prix.

La question qui peut se poser, maintenant que ceci est fait, c'est : quels sont les objectifs, quelle est cette politique technique ?

Aujourd'hui le câble a l'avantage technologique parce qu'il est le seul avec France Télécom à posséder son propre réseau, ou à disposer de son propre réseau, ce qui lui permet de pouvoir le moderniser comme il le veut. J'ai été très étonné, dans la présentation qui a été faite, quand on a parlé de quelques milliers de fibres posées avec Erenis, Pau, et Citéfibre. Nous en avons déjà amené en pieds d'immeubles 140 000. Nous en aurons 400 000 à la fin de l'année et notre programme d'investissement continue naturellement tout au long de l'année 2007 et 2008 pour que nos réseaux soient modernisés.

C'est de la fibre qui est poussée jusqu'en pied d'immeuble, c'est-à-dire des zones de 70 logements à peu près, et derrière on peut se raccorder. Après 15 à 18 ans d'investissements dans les collectifs ou dans les maisons pour raccorder le câble, on peut, c'est la chance du câble, avoir directement accès aux différents logements en se connectant sur le réseau coaxial qui existe. Et puis, pour ceux qui souhaiteraient avoir de la fibre, il est possible avec notre technique, de pouvoir faire un raccordement direct en fibre.

On annoncera avant la fin de l'année tous ces développements en matière de services qui vont être proposés aux abonnés. Pour les réseaux câblés, la fibre, qui a d'ailleurs depuis très longtemps existé dans les réseaux mais surtout sur la partie transport, est aujourd'hui directement au pied d'immeuble.

Dans certaines de vos villes représentées ici, il y a plusieurs milliers de ces installations qui sont faites. On ne le voit pas encore, en termes d'offres clients puisqu'il faut faire ces travaux, ils ont été faits, puis il faut définir les produits, c'est déjà largement entamé, qui vont être découverts dans le mois prochain.

En ce sens les réseaux câblés ont comme politique de reprendre l'avantage technologique vis-à-vis de l'ADSL. L'ADSL cuivre, on le sait, a des limites de capacités qui sont physiques, ils n'arriveront pas à aller au-delà, le vDSL de la même façon. Il va donc falloir aussi que les acteurs du marché investissent dans les raccordements comme les câblo-opérateurs l'ont fait depuis très longtemps. L'avantage c'est que le câble dispose déjà de ces installations.

Patrick VUITTON

Il y aura certainement des questions tout à l'heure. On va poursuivre avec un exploitant local celui-là, qui développe forcément un autre modèle avec plus de présence locale et donc moins d'effet



d'échelle au niveau national, Vialis qui était une régie et qui est passée en Saem depuis peu de temps.

Sylvain DIDIERJEAN, directeur télécoms, Colmar/Vialis

(cette intervention s'appuie sur un diaporama)

Je remercie Patrick VUITTON et l'Avicca de m'avoir invité à cette table ronde et j'ai bien aimé le trait d'humour qu'il a fait au départ : effectivement Vialis est le 2^{ème} plus grand câblo-opérateur en France, mais l'échelle c'est de 1 à 200 par rapport à Numéricable, il est quand même intéressant de le souligner !

Nous étions auparavant une régie municipale autonome à Colmar et nous avons acquis le statut de Saem au cours de l'année 2004. Nous sommes principalement distributeur d'énergie : électricité à Colmar, gaz naturel à Colmar et environ, nous gérons aussi tout ce qui est éclairage et signalisation. Nous gérons l'eau et l'assainissement dans l'agglomération colmarienne mais malheureusement nous avons perdu ce marché depuis peu.

Depuis 1994, nous sommes le câblo-opérateur à Colmar. Le chiffre d'affaires est de l'ordre de 60 millions d'euros et nous avons un effectif global de 210 personnes, à peu près 2/3 de personnel technique et 1/3 de personnel commercial et administratif. Le capital de la société est de 20 millions d'euros. L'actionnariat de la Saem : la collectivité support c'est la ville de Colmar à 55 %, qui a apporté en nature ses réseaux dans le cadre de la création de la Saem. Et nous avons des partenaires locaux de taille : Electricité de Strasbourg (filiale d'EDF qui s'occupe de la distribution d'électricité à l'échelle du département du Bas-Rhin) et Gaz de Strasbourg, Saem de la ville de Strasbourg qui y distribue le gaz, Sorégies étant une autre Saem du côté de la Vienne

Les chiffres clés :

- Le chiffre d'affaires : 60 millions d'euros
- Le niveau d'investissements est de l'ordre bon an mal an de 8 à 10 millions d'euros, principalement en ce moment dans les réseaux de gaz naturel puisque nous avons encore un peu de fonte cassante à remplacer.
- Nous sommes principalement distributeur de gaz : 900 GWh distribués par an et cette année, comme il a fait très froid, je pense que nous serons au-dessus des 1 000.
- Nous distribuons à peu près la moitié en énergie électrique (465 GWh).

En ce qui nous concerne aujourd'hui, le câblo-opérateur Vialis, c'est 28 000 prises potentielles ou raccordables à Colmar et environ et 17 500 clients à une offre de télévision, hors services antenne. Le taux de pénétration est de 60%. C'est bien, mais parmi les câblo-opérateurs relevant du public, on est une trentaine relevant de ce statut, Vialis est le plus mauvais élève de la classe : la moyenne en taux de pénétration télé est de l'ordre de 75 %, mais il faut dire nous sommes les seuls à être en site réellement urbain.

Nous sommes fournisseurs d'accès internet depuis janvier 1996, d'abord sur le RTC, que nous avons fait à l'époque en vue de proposer ces mêmes services sur le réseau câblé sous forme de forfait, et nous nous sommes lancés le 7 décembre 1997. Nous en sommes aujourd'hui à 5 000 contrats internet ce qui fait :

- 20 % en part de marché sur la population totale des foyers raccordables au câble,
- nous avons à peu près 35 % de part de marché sur l'accès à Internet côté résidentiel,
- et sur le marché de la PME nous avons plus de 50 % de part de marché.

Depuis 1996, l'investissement sur le réseau a été considérable, puisque le réseau est entièrement souterrain, et depuis 1994 nous mettons massivement des réseaux en fibres. Les poches optiques permettent de raccorder une centaine d'abonnés, on est donc assez proches de nos abonnés en fibre.



Cet investissement a été assez colossal au départ et ce réseau de fibres a une capacité énorme, mais nous nous sommes dits que s'il ne sert qu'à desservir des clients résidentiels on ne l'exploitait pas forcément à son plein potentiel.

En 1996, nous avons donc décidé de raccorder toutes les zones industrielles à la périphérie de Colmar, et le résultat au bout de 10 années est que nous avons raccordé 80 % des sites industriels ou d'administration qui avaient une taille suffisante (à peu près 200 postes PC), et ce, au détriment de France Télécom. L'idée a été simple : c'était de pousser la fibre pour ces entreprises jusque dans les sites.

A Colmar je pense que l'activation d'un réseau câblé a été **une réussite** pour la collectivité : la rentabilité a été obtenue au bout de 10 ans. Le réseau date de 1991, nous l'avons repris en 1994 suite à la défaillance d'un opérateur privé, et au bout de 10 ans nous avons passé le seuil de la rentabilité. C'est une activité qui pèse 15 % de la marge brute globale de Vialis, sachant que, évidemment, un abonné du câble, il faut le conquérir, alors qu'un abonné à l'énergie, il est déjà conquis puisqu'il n'a pas le choix, il passe par le réseau qui lui est proposé.

Le réseau est une réussite puisque que nous avons des clients qui sont très fidèles : nous avons un taux de conversion ou de résiliation extrêmement faible, et parmi ceux qui résilient plus de 80 % le font parce qu'ils déménagent hors zone.

Nous avons un taux de signatures qui est toujours important, sachant que l'ADSL est arrivé à Colmar en 2000 et le dégroupage total à partir de 2002. Nous avons sur le mois de septembre un taux de signature record en internet : on voit bien la pression qu'exercent nos confrères, malgré cela les clients viennent nous voir.

Nous avons fait un test pour voir la part de marché de Vialis dans la distribution et la diffusion de télévision payante : le taux est assez stable, de 75 %. Parmi les foyers Colmariens qui ont acheté un abonnement de télévision payante, 75 % sont venus sur le réseau câblé. C'est un succès assez important.

Si l'on compare cela donne : 40 % de part de marché en fourniture d'accès internet aux résidentiels, plus de 50 % sur le professionnel, et un taux de part de marché de l'ordre de 80 % pour le dégroupage « industriel » (la fibre jusque dans l'entreprise).

Le réseau à Colmar est aussi une réussite par ce que nous avons essayé d'innover tout au long de la vie du réseau : nous avons été parmi les premiers à proposer des réseaux Ethernet sur fibre à partir de 1996, nous allons déployer d'ici la fin de l'année sur une petite zone de 200 foyers un réseau FTTH sur la technologie PON. Depuis 2000 nous collectons avec France Télécom et maintenant avec Neuf Cegetel les accès DSL pour compléter notre offre : les grandes entreprises, dont le siège est à Colmar et qui ont des agences en France, ne veulent discuter qu'avec un seul opérateur pour leurs questions de télécommunications. Pour cette raison spécifique nous avons signé un contrat de collecte DSL avec France Télécom de manière à pouvoir proposer un offre globale en dehors de Colmar à nos abonnés industriels.

Et nous avons développé la technologie CPL : nous distribuons sur un réseau tiers des offres d'accès internet sur CPL, et nous avons développé une offre symétrique à 2 Mbit/s qui marche plutôt pas mal.

La recette, s'il y en a une, en ce qui nous concerne, c'est un **fort ancrage local**. On a mis à profit la présence locale liée à notre statut de distributeur d'énergie. Le fort ancrage local, c'est l'offre qui est dédiée aux Colmariens : on a par exemple une forte proportion de germanophones et nous avons beaucoup de chaînes en allemand dans l'offre de services.

L'organisation qui est proposée au client peut être modulée par les clients eux-même : nous avons des enquêtes de satisfaction qui tournent en permanence. Si l'on se rend compte qu'un service ou une partie de notre organisation n'est pas efficace, nous l'adaptions au fur et à mesure.

La communication est en marge de celle des grands nationaux tels que les fournisseurs d'accès internet et nous jouons sur cet aspect assez local. Autre aspect : nous avons mis en place une organisation technique qui est issue du monde de l'énergie, avec des contraintes qui nous sont

propres mais que l'on met à profit pour le métier d'acteur des télécoms, comme la mise en place de cycles d'astreinte, un centre de supervision des réseaux qui tourne 24h/24, des personnes qui répondent 24h/24 à nos abonnés sur des numéros techniques, etc...

Un point fondamental dans la réussite du câble ou d'une initiative locale de télécoms, c'est le soutien des forces politiques locales. Sur le terrain, chaque fois qu'il y a une manifestation propre au câble un élu, soit le président du conseil d'administration, le député-maire Gilbert Meyer, soit un de ses adjoints, vient nous accompagner et va au devant de la population.

Ensuite des opérations de fidélisation, nous avons des engagements de qualité communs : ponctualité, durée de traitement des coupures, et nous avons, c'est important, une agence et une force de vente dédiée.

La deuxième recette : **un produit différent**

Nous souhaitons valoriser la présence du réseau. On a un taux aujourd'hui de raccordement des nouvelles résidences de 100 %, et un taux de contrats collectifs (c'est-à-dire de nouvelles constructions qui se raccordent à 100 % au réseau), ce taux de conversion de contrats collectifs sur du neuf est aussi de 100 %. Pour tout immeuble neuf qui se construit à Colmar, l'ensemble des appartements bénéficient dans des conditions très avantageuses des produits du câble. Nous avons mis en place une opération de libre-service : si un abonné quitte le réseau pour des raisons de déménagement, nous laissons le service jusqu'à ce que le nouvel abonné vienne et puisse bénéficier de ce service, au moins en test.

Nous avons un positionnement produit qui est très différent de celui des opérateurs nationaux : nous n'avons pas une offre unique comme on peut le voir sur les FAI à 29,90 euros, nous avons tout un tas de petites briques élémentaires qui constituent un panier et le client va y choisir de petits morceaux d'offres. Nous avons plusieurs offres en télévision, plusieurs offres en fourniture d'accès internet.

Nous sommes en train de coupler nos offres avec nos autres produits de Vialis et notamment l'électricité pour les acteurs plutôt PME/TPE. Nous animons aussi les acteurs locaux du câble, les corporations professionnelles d'installateurs, de revendeurs, d'électriciens, d'antennistes, qui ne sont pas pour nous des concurrents, même s'ils installent des paraboles, mais plutôt des partenaires.

Ensuite nous avons développé une réelle offre pour toutes les cibles, y compris les grandes entreprises et PME/TPE.

Nous avons un **souci permanent de l'optimisation** : la réussite de la rentabilité du réseau est venue de la synergie de financement liée à des opérations de coordination de travaux. Quand on va tirer un réseau d'électricité, on va essayer de mettre des gaines en place tout de suite à faible coût pour pouvoir enfouir un réseau ou tirer plus tard des fibres. C'est le cas aussi dans les opérations d'enfouissement de réseaux. Nous investissons aussi lourdement dans des canalisations de polyéthylène en gaz et nous désaffectons massivement des canalisations de fonte grise : celles-ci étant vides, nous les réutilisons pour tirer notamment des fibres.

Nous mutualisons aussi la facturation et le recouvrement. Il y a une mixité assez complète des équipes sur tout ce qui est cartographie, appels d'urgence et autre. Dans le souci d'optimisation nous sommes assez doctrinaires : nous pensons que la rentabilité n'est possible que si les offres sont intégrées, c'est-à-dire si l'opérateur est capable de proposer une couche gestion de réseau exploitation de réseaux mais est capable aussi de proposer l'offre de services qui va dessus. Bien évidemment les deux sont couplées et interagissent fortement. Mais en plus, en termes de synergie de financement et de souci de commercialisation, on pense que c'est ce qu'il faut faire. Cela a été notre réussite dans les domaines de l'énergie et surtout du gaz, mais ça l'est aussi en câble.

Nous avons aussi des produits multiples, des produits spécifiques pour les clients qui sont en difficulté de paiement.

En termes de perspectives : dans le monde qui nous entoure, fait de plein de choses merveilleuses, de haute technologie, de nouvelles offres, triple play, quadruple play et autres, la taille est pour nous critique. Etre capable aujourd'hui pour un câblo-opérateur de 17 000 abonnés d'aller acheter des décodeurs numériques par exemple, c'est très difficile. Etre capable de maintenir une plate-forme de services en internet, de maintenir une hot-line, c'est très très difficile.

Nous sommes en train de mener une opération avec les opérateurs plutôt petits relevant du public : nous organiser de manière à pouvoir aller négocier avec les éditeurs de contenu TPS et Canalsat, aller négocier avec les industriels, fabriquer des plates-formes de services qui nous sont propres, et que l'on peut mettre à disposition d'autres acteurs de taille similaire ou plus petite que la notre.

A travers cette structuration, sur des réseaux d'initiative publique et notamment des réseaux de départements ou de régions, nous commençons à travailler avec des acteurs locaux qui se créent de façon ad hoc autour de ces projets en leur proposant des services de mutualisation. C'est le cas en Alsace, cela commence à être le cas aussi en Moselle.

Patrick VUITTON

Merci. La parole maintenant aux élus, à travers deux villes nouvelles. L'installation du câble y a été particulière, souvent mise en place en même temps que d'autres réseaux par le syndicat de ville nouvelle. Il a donc un poids, en termes d'antennes collectives notamment, qui est très différent de ce qu'il a en moyenne dans les villes françaises.

Patrick NICOLE-WILLIAMS, président du secteur TIC, SAN de l'Isle d'Abeau

(cette intervention s'appuie sur un diaporama)

Un point commun déjà avec Vialis, en termes de taille on doit être à peu près dans la même cour étant donné que dans l'univers des villes câblées le San de l'Isle d'Abeau fait sans doute figure de Petit Poucet, je ne pense pas que ce soit mon confrère de Saint-Quentin-en-Yvelines qui me contredira.

Un petit rappel : le SAN de l'Isle-d'Abeau c'est 5 communes, 45 000 habitants sur 6 000 hectares, donc une densité tout à fait moyenne. Ville nouvelle située en Nord-Isère qui a aujourd'hui un petit peu plus de 30 ans d'âge puisque les premiers habitants sont arrivés en 1974, avec un taux de croissance d'environ 1 000 nouveaux résidents par an. 1 600 entreprises réparties sur plusieurs bassins, 18 500 emplois (notamment issus des filières industrie électrique et électronique, commerce de gros, logistique), 5 zones d'activités dont 2 reconnues d'importance métropolitaine par la directive territoriale d'aménagement, et un parc logistique de Chesnes qui est d'importance internationale. Je vous cite ces exemples parce que cela a son importance dans notre cheminement et dans les options que nous avons prises.

Constat d'échec de l'initiative privée

Depuis son origine en 1974 le SAN est propriétaire d'un réseau de télédistribution qui représente aujourd'hui 11 000 prises raccordables, réseau qui devenait vétuste et qui coûtait cher en exploitation. Nous avions un contrat qui expirait fin 2002 et qu'il nous fallait revoir.

En 2001 le SAN de l'Isle-d'Abeau s'est posé la question de la remise à niveau de ce réseau et nous avons commencé par entamer des négociations avec l'exploitant en place, qui n'a pas accepté de baisser le prix d'exploitation qui nous semblait trop élevé. La politique des élus, bien entendu, n'était pas de remettre une partie de la charge sur les habitants.

L'opérateur historique ne s'est pas intéressé à notre dossier, probablement une histoire de taille critique, et nous avons pris contact avec un des groupes qui n'était pas encore centralisé aujourd'hui, qui nous avait proposé de financer entièrement un nouveau réseau en fibre optique et nous proposait dès lors un prix raisonnable pour le service antenne qui était l'obligation des élus dans la continuité du service. Le SAN était prêt à accepter cette proposition mais l'écclatement de la bulle internet et tout ce qui en a suivi a eu pour conséquence de rejeter ce projet aux oubliettes.

2002, le SAN décide de construire un nouveau réseau

Quelques inquiétudes au niveau des élus qui avaient quand même à assurer la continuité du service et puis à faire un peu de prospective dans ce domaine. Nous nous sommes donc adjoints les services d'un bureau d'études spécialisé, sur les conseils duquel nous avons décidé de construire l'infrastructure de télécommunications avec 2 objectifs :

- le premier était de desservir les zones d'activité qui n'étaient pas encore desservies par l'ancien réseau, et notamment y adjoindre des possibilités de desserte en haut débit : enjeu



économique de compétitivité de ces entreprises, mais aussi attractivité de nos territoires pour accueillir de nouvelles entreprises.

- le deuxième était de desservir à terme l'ensemble des communes constituant le syndicat d'agglomération nouvelle puisque 3 des 5 communes, les 3 plus petites, n'étaient pas concernées par le réseau câblé. L'objectif c'était clairement une homogénéisation du territoire et de la technique, répondant ainsi aux nouveaux besoins notamment en internet haut débit, téléphonie, télévision de bonne qualité, préparation de l'arrivée du numérique bien entendu. On ne parlait pas encore à cette époque-là des offres triple play, ou quadruple play, cela n'est arrivé qu'après.
- En 2002, le syndicat d'agglomération lance une délégation de service public pour assurer la continuité du service antenne, c'est quand même l'historique, et puis bâtir ce futur réseau, en assurer l'entretien. Et là encore, probablement pour une question de taille, les grands groupes, je ne vais pas dire combien, snobent notre projet et nous n'avons que 2 réponses à nos attentes : l'ancien exploitant qui décide de tripler le prix du service antenne, je pense que l'aspect de la rentabilité a été déjà évoqué à plusieurs reprises et c'est tout à fait recevable ; et enfin un petit exploitant qui a une offre raisonnable au niveau du service antenne mais qui ne peut nous faire d'offre de services que sur la location de fibres noires non activées.
- Néanmoins le SAN retient cette dernière proposition, et nous sommes aujourd'hui dans un contrat de type affermage qui incorpore des îlots concessifs : notamment activation des réseaux à la première demande et travaux de sécurisation du réseau avec des calendriers de réalisation.

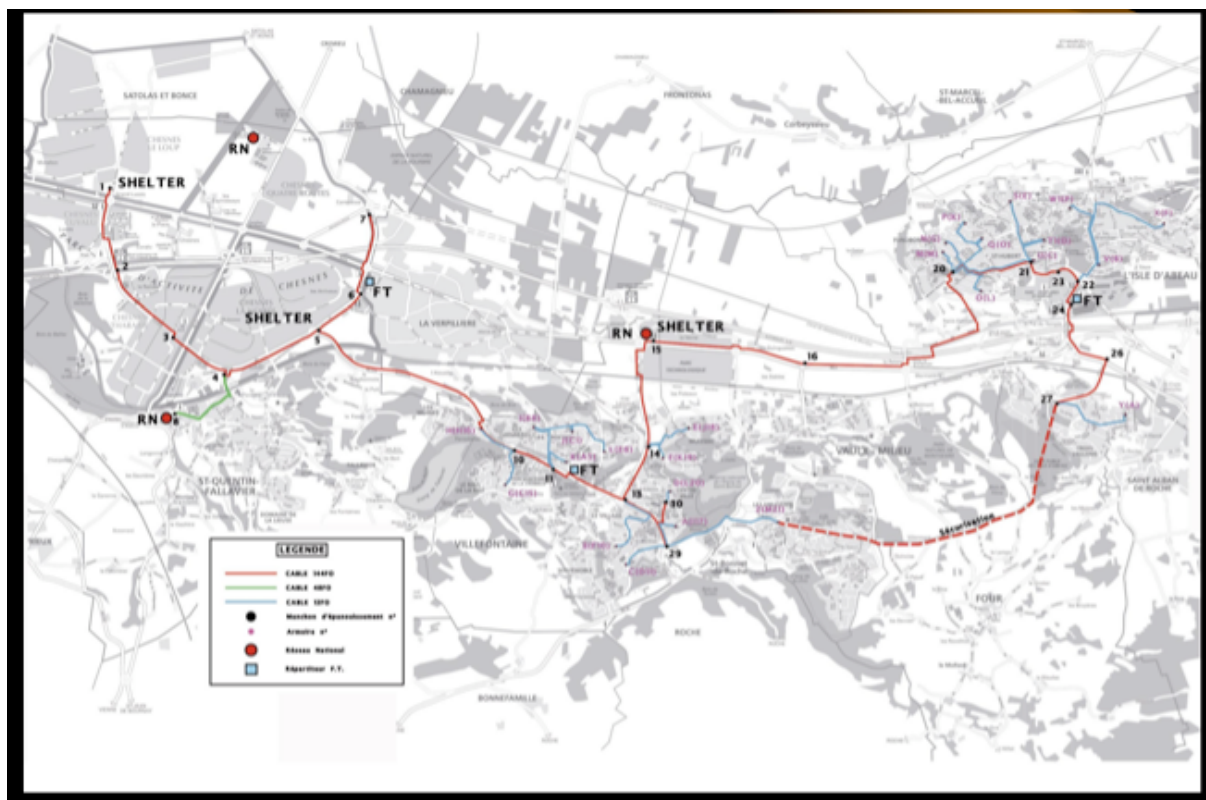
Alors, rapidement **description du projet** : 42 km de génie civil, 22 km en réseau structurant avec de la fibre 144 brins, 20 km de réseau de desserte avec de la fibre 12 ou 48 brins, des locaux techniques bien entendu pour l'exploitation, des armoires de rue, des amplificateurs, des chambres de tirage...

C'était un projet que nous avions chiffré à l'époque à 3 millions d'euros TTC. Nous en sommes aujourd'hui à un peu plus de 2,8 millions. Nous arrivons au bout du programme, sur lequel nous avons pu obtenir 40% de subventions du Conseil régional. La réalisation s'est échelonnée de novembre 2005 à octobre 2006 ; ces travaux seront terminés à la fin du mois. Et aujourd'hui ce réseau irrigue les zones d'activité. Il incorpore 2 répartiteurs France Télécom pour faciliter ultérieurement le dégroupage et il y a 3 points de raccordement des opérateurs nationaux et internationaux avec un autoroutier qui passe en plein milieu de la ville nouvelle, RFF et à long terme le réseau de transport d'électricité.

Plan

Très schématiquement, vous avez ici une carte de l'ensemble de la ville nouvelle (*cf. diaporama*) :





Vous comprendrez tout de suite la problématique puisque ces 5 communes sont relativement éloignées les unes des autres. En rouge le réseau de fibre 144 brins que l'on pourrait appeler la dorsale ; en vert en bas à gauche à côté du point de raccordement RN marqué d'un point rouge (RN c'est le raccordement de RFF), c'est de la fibre 48 brins ; et en bleu les fibres de desserte en 18 brins avec sur Villefontaine, c'est-à-dire au milieu de la carte à peu près, un carré bleu qui est le point de raccordement de France Télécom, et l'autre sur la ville de l'Isle-d'Abeau qui est en haut à droite. Vous avez un point de raccordement en plein centre de la carte qui est celui de l'autoroutier, et tout à fait en haut au Nord-Est celui de RTE.

Je conclurai mon propos par ce qui est pour les élus le point le plus important, à savoir nos convictions et nos interrogations, parce que nous en avons encore.

D'abord **nos convictions** : nous croyons bien entendu au développement du haut débit. J'ai été ravi d'entendre que Monsieur BESNIER nous disait que le câble avait encore un avenir devant lui. On va peut être pouvoir se servir de notre réseau. Développement du haut débit notamment pour les entreprises, mais aussi les ménages. Dans notre contexte de ville nouvelle nécessitant l'engagement financier de la collectivité, je pense que nous avons fait le bon choix, du moins je l'espère.

L'amortissement certes est aléatoire et nous ne sommes pas dans une logique de rentabilité comme une entreprise privée, nous comptons par contre sur des retombées en termes de développement économiques et d'attractivité à la fois pour les entreprises et pour les nouveaux services que nous pourrions offrir à nos administrés. Et puis enfin, il nous a toujours semblé que dans ce domaine, vous l'aurez compris au travers de mon propos, pour cet aménagement de notre territoire, l'initiative publique nous semblait beaucoup plus efficace.

Enfin, nos **interrogations et les difficultés** que nous rencontrons c'est que notre contrat d'affermage comporte quelques lacunes au plan juridique notamment, en ce qui concerne l'activation du réseau par le fermier qui nécessite une renégociation. Dans l'attente, la commercialisation ne concerne que la location de fibres noires, donc cela risque de reporter encore le dégroupage qui est très attendu par les populations, alors que des initiatives concurrentes risquent d'apparaître entre temps.

Une autre interrogation est : ce réseau intéressera-t-il un opérateur de services pour des offres triple play ? Je pense que j'ai déjà une partie de la réponse, mais c'est une partie seulement.

Quelle sera la concurrence des technologies alternatives, WiFi, WiMAX et autre ? Et surtout, comment harmoniser notre réseau avec le projet des collectivités voisines en matière de haut débit à l'échelle du bassin de notre Nord-Isère, en l'attente d'une éventuelle initiative départementale ?

Patrick VUITTON

Merci. On reviendra évidemment, demain par exemple, sur ces notions de cohérence des réseaux d'initiative publique, qui n'est effectivement pas une chose extrêmement simple.

Yves MACHEBOEUF, Vice-président de la Communauté d'Agglomération de Saint-Quentin-en-Yvelines et président de la SEM dédiée au câble.

(cette intervention s'appuie sur un diaporama)

J'en profite pour vous le dire puisque c'est quand même les 20 ans de l'Avicca, et c'est un moment important d'intervenir le jour de cet anniversaire, donc bon anniversaire l'Avicca, vous nous apportez beaucoup, il faut le dire de temps en temps.

Quelques rappels sur ce qu'est aujourd'hui la communauté d'agglomération et quelle est notre histoire.

C'est vrai que, comme beaucoup de nos collègues en villes nouvelles, le choix des établissements publics d'aménagement et des élus a été d'impulser très tôt la connexion au réseau câble. C'est ce qui fait qu'à Saint-Quentin-en-Yvelines, on a aujourd'hui plus de 80 % de notre territoire qui est câblé et qui permet d'apporter du haut débit et même du très haut débit.

C'est vrai que ce choix politique a beaucoup pesé lorsque le 1^{er} janvier 2005 France Télécom a vendu son réseau, et c'est ce qui nous a amené à Saint-Quentin-en-Yvelines, après de longs débats, à racheter ce réseau. La Communauté d'agglomération qui est dans une SEM où il y a Saint-Quentin-en-Yvelines mais aussi quelques communes associées, se pose beaucoup de questions et après de longs débats et, fait le choix de préempter ce réseau avec la ville de Coignières ; 4 autres villes n'ont pas fait ce choix-là. Cela représente aujourd'hui, sur un territoire de 170 000 habitants, à peu près 53 000 prises qui aujourd'hui sont sur ce réseau et qui amènent aujourd'hui le haut débit à la disposition des habitants. Nous étions dans un schéma où à partir du moment où votre territoire est couvert à 80 % on n'a pas à se poser la question de développer un réseau, on l'a le réseau. Si aujourd'hui vous gérez vos réseaux d'affermage en eaux, si vous gérez vos réseaux de bus, la collectivité se doit aussi de gérer les réseaux de communication.

Dernier élément qui nous a aussi amenés à faire ce choix, c'est les difficultés que l'on avait rencontrées avec l'exploitant, France Télécom Câble en dernier, pour aller faire des investissements dans les zones dites non rentables, que cela soit sur l'aspect des habitants, en sachant que Saint-Quentin-en-Yvelines est aussi sur un territoire très urbain mais avec des parties rurales, et sur les zones économiques puisqu'on a beaucoup de petites zones économiques où ni France Télécom ni d'autres opérateurs n'avaient fait le choix d'investir.

Cela a pesé beaucoup dans notre décision de racheter ce réseau, 4,5 millions d'euros, ce n'était quand même pas une mince affaire. *(cf tableau diaporama)*

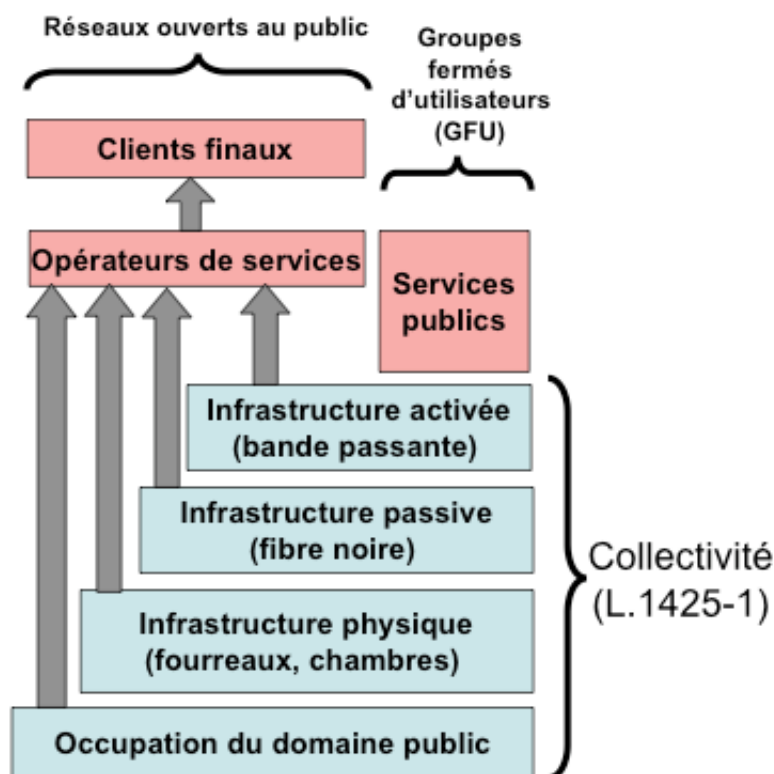
Cette constance dans la volonté politique nous a permis d'atteindre 53 000 prises, plus de 85 % aujourd'hui de taux de pénétration, 70 % sont en collectifs. Les chiffres que je vous donne d'utilisateurs sont à mars 2005, puisque Numéricâble qui est resté dans la cadre des contrats l'opérateur sur les services, ne nous communique plus les chiffres. Monsieur BESNIER qui est ici pourra nous donner les raisons, par rapport à un choix juridique. Vous avez aujourd'hui les services tels qu'ils sont connus depuis 2005 qui ont certainement évolué, je l'espère en tout cas.

Domaines d'interventions

Je vous ai fait ce schéma *(cf diaporama schéma)* parce qu'il me paraît important de vous montrer un peu de quelle manière nous ressentons notre responsabilité en tant que collectivité. En bleu vous



avez tout ce qui est de notre responsabilité : commençons d'abord par quelque chose qu'en tant que collectivités vous connaissez, c'est l'occupation du domaine public, même si on a encore quelques conflits et de jurisprudences qui traînent aujourd'hui, sans faire de jeu de mots, dans les tuyaux, concernant la propriété de France Télécom ou pas. C'est aujourd'hui une réalité : nous sommes propriétaires en tant que collectivités du domaine public.



Nous avons mis en place et nous avons une propriété des infrastructures physiques, fourreaux et chambres, des infrastructures passives, fibres noires et naturellement de l'infrastructure activée. Ça c'est de la responsabilité de la collectivité et c'est ce que l'on revendique aujourd'hui à Saint-Quentin. Notre souhait ce n'est pas d'aller plus loin, ce n'est pas notre rôle d'exploiter ou remplacer l'opérateur de service, mais de pouvoir garantir que le service public est ouvert à tous même si vous êtes au fin fond de la campagne. Le seuil de rentabilité est tel que pour pouvoir poser une fibre optique il faut avoir quelques centaines d'abonnés au bout.

Le choix que l'on a fait c'est d'avoir la possibilité d'aller couvrir l'ensemble du territoire, de pouvoir aussi, on va passer sur l'aspect rouge du schéma, naturellement le donner en exploitation, sous une forme ou une autre, à des opérateurs de services.

J'ai bien dit DES opérateurs, parce que je pense que nous aurons dans le futur un dégroupage du câble à Saint-Quentin-en-Yvelines, comme on l'a aujourd'hui sur le téléphone, mais aussi l'ouvrir aux services publics, parce que le grand problème du câble tel qu'il était lorsque France Télécom Câble a vendu ce réseau, c'est que la force publique ne pouvait pas l'utiliser, ou très peu.

C'était un comble quand même, alors que vous aviez, pour beaucoup de collectivités, investi dans ce réseau, vous n'étiez même pas en capacité d'utiliser le réseau, surtout sur des territoires d'agglomération ou vous avez besoin de faire des interconnexions d'un certain nombre de services, et vous étiez dans une situation « fort de café » à devoir louer à France Télécom.

Notre démarche est aussi naturellement d'ouvrir ce réseau aux collectivités et à la Communauté d'agglomération qui va pouvoir par exemple relier l'ensemble de ses services culturels, je pense aux médiathèques qui sont aujourd'hui sous forme de location de fibres à France Télécom. Dans quelques mois, nous aurons la capacité de pouvoir utiliser l'ensemble des fibres pour avoir nos propres services et nos liaisons.

Et naturellement, tout cela doit nous amener à avoir, au niveau du client final, d'abord une qualité de service au niveau de l'ensemble de la bande passante, mais aussi de pouvoir permettre d'ouvrir d'autres services, tels que les groupes fermés d'abonnés et d'utilisateurs.

Dernière chose : il était important pour nous aussi, cela a été dit autour de cette table, que ce réseau se modernise. On a eu la chance que France Télécom modernise déjà une grande partie de ce réseau à Saint-Quentin-en-Yvelines, pour une simple raison, c'est qu'il y avait beaucoup de clients demandeurs, c'est l'avantage d'une ville nouvelle où les gens sont assez jeunes donc fortement demandeurs de haut débit, et plus de la moitié du réseau avait déjà été modernisée. Donc la communauté d'agglomération s'est engagée depuis cette année dans une modernisation à hauteur de 2,5 millions d'euros, vous voyez que ce n'est pas négligeable, qui va nous amener dans un premier temps à rapprocher la fibre de l'abonné et il y aura une deuxième vague de modernisation qui amènera la fibre directement jusqu'à l'abonné.

Pour terminer, les synergies et nos **stratégies de développement** : nous souhaitons favoriser une offre concurrentielle sur la totalité du territoire. Nous avons la chance d'avoir ce réseau-là, et que nos départements développent des réseaux de très haut débit : la démarche aujourd'hui de rapprochement entre le Conseil Général des Yvelines et la Communauté d'agglomération est entamée pour avoir un service global qui permette à l'abonné, que ce soit une entreprise ou un particulier, de pouvoir faire l'ensemble du cheminement jusqu'aux plates-formes de très haut débit.

Table ronde 1
QUESTIONS-REPONSES

Patrick VUITTON

Nous sommes en présence de deux grandes logiques qui ont toutes les deux leur valeur, leur fondement : une logique commerciale privée dans un environnement de plus en plus concurrentiel, avec toutes les nécessités de regroupements qui sont à l'œuvre ; et puis d'un autre côté une logique d'aménagement du territoire, de péréquation, d'égalité, d'ouverture des réseaux, l'intérêt étant de voir comment ces deux mouvements se contredisent, s'additionnent, conjuguent leurs forces ou bien s'opposent. A côté de ces deux logiques principales, celle de Vialis, c'est-à-dire celle d'un certain nombre de pays européens où les *utilities*, c'est-à-dire des entreprises locales très liées aux collectivités, déploient plusieurs métiers.

Philippe BESNIER par rapport à cette question de dégroupage du câble puisque le mot a été lancé, ou plus simplement par rapport aux questions d'ouverture de vos infrastructures, sur les problématiques de réseaux de collecte, quelle est la position aujourd'hui de Numéricable ?

Philippe BESNIER

Effectivement vous avez bien fait de compléter le propos en disant qu'il y avait 3 logiques : il y a la notre en tant qu'opérateur privé ; il y a celle de Saint-Quentin-en-Yvelines qui a fait la préemption d'un réseau et dans laquelle vous avez une distinction entre l'opérateur technique et l'opérateur commercial ; et puis vous avez le troisième cas, et vous avez même dit que c'était une doctrine suivie très rigoureusement, dans laquelle vous êtes opérateur public mais propriétaire de votre réseau et exploitant commercial. Donc je crois qu'il y a les trois cas.

Alors, les propos tenus par Saint-Quentin-en-Yvelines étant très mesurés, je vais être aussi très mesuré, mais je pense qu'il est difficile d'avoir un système dans lequel vous avez d'un côté un investisseur de réseau et de l'autre un exploitant commercial. Alors il faut trouver le bon moyen de fonctionner.

Il y a bien deux systèmes qui existent, soit du public tout public, soit du privé tout privé. Concernant l'utilisation de nos réseaux et leur ouverture : et bien écoutez, nous fournissons dès à présent sur nos réseaux à certains opérateurs la possibilité d'avoir de la fibre optique. De toute façon il y a une raison très simple : sur des réseaux dans lesquels vous n'avez que 30 ou 40 % de taux de pénétration, vous avez 60 à 70 % de votre investissement qui ne vous rapporte rien. Dans ces conditions-là, si vous avez un opérateur qui est prêt à vous louer des fibres, même si indirectement il vous concurrence, au moins, vous aurez mieux rentabilisé votre investissement.

Aller jusqu'au dégroupage final du câble, c'est une autre question, il n'y a pas encore d'exemple que l'on connaisse dans le monde là-dessus, mais il faut regarder les aspects techniques.

Patrick VUITTON

Une question pour Vialis : vous avez fait mention de l'ensemble des métiers de la Saem. Est-ce que cela veut dire qu'il y a de la subvention croisée, est-ce que cela veut dire qu'il y a des synergies métiers, vous avez mentionné le centre d'appel... Qu'est ce qui permet cette économie locale, dans votre configuration ?

Sylvain DIDIERJEAN

Pour l'aspect financements croisés, vous savez que le domaine de l'énergie est un domaine qui est extrêmement surveillé par notamment l'autorité de régulation de l'énergie qui s'appelle la CRE, il n'y a donc évidemment pas de financements croisés au sens investissements du terme. Quoique, à partir du moment où on ouvre une route pour mettre à niveau un réseau on a tout intérêt à bénéficier de cette tranchée pour mettre d'autres fibres dedans.

Non, la synergie vient principalement de l'organisation. En 1991, avant le câble, Vialis avait à peu près 240 personnes en termes de salariés, sachant qu'il y avait une activité de plus, l'activité eau. Aujourd'hui nous sommes 210 comme je vous l'ai dit, nous avons donc pu, par des gains de productivité organisationnelle, en interne, en mutualisant les services comptabilité, en mutualisant la



paie, les services de facturation et une partie des services techniques, nous avons réussi à exploiter ce réseau en propre, sans avoir à embaucher de personnel.

Michel BRIAND, ville de Brest

L'annonce récente par Free et les déploiements qui se font en région parisienne sur les 30 Mbit/s et 50 Mbit/s changent un peu la donne avec les nouvelles fractures : on avait les centres urbains d'agglomération qui pouvaient espérer avoir du dégroupage. Quand on regarde la carte de France, on s'aperçoit effectivement que c'est une série de petites tâches autour des grandes villes. Des initiatives des collectivités permettent de réduire cette fracture aujourd'hui. Que va-t-il se passer avec cette arrivée du très haut débit dans les centres urbains et, au niveau du câble en particulier, est-ce que l'appel que fait Free pour faire en sorte que les collectivités locales passent des fibres optiques qui pourront ensuite faciliter la venue de cet opérateur dans les agglomérations de moyenne importance ? Est-ce qu'il y a des synergies possibles également avec les réseaux câblés et comment vous voyez cette possibilité d'accélérer un petit peu le déploiement des fibres optiques du très haut débit dans les agglomérations qui n'ont pas la taille de Paris - Lyon - Marseille par exemple ?

Philippe BESNIER

Oui, alors tout d'abord le 30 Mbit/s c'est déjà une réalité puisque, depuis la rentrée du mois de septembre, notre offre internet est une offre à 30 Mbit/s, ce n'est pas forcément en tous points du territoire instantané et vrai partout. Après pour passer au-dessus, au 50 ou 100 Mbit/s effectivement il y a un peu à restructurer les réseaux et dans certains cas les moderniser. Mais c'est ce que nous faisons et dès à présent, notre programme qui conduit à amener la fibre optique jusqu'au plus près des abonnés, a déjà été lancé. Donc notre réponse c'est l'action, ce n'est pas quelque chose que l'on projette dans le futur, nous le faisons dès maintenant et c'est en ce sens que nous pensons que le câble a une vraie fenêtre d'avance technologique par rapport aux autres qui vont être obligés de refaire des investissements derrière les réseaux en cuivre.

Le montant des investissements sur les 3 années c'est 600 millions d'euros, donc ce sont de gros montants d'investissements, mais cependant ce sont des investissements qui, par rapport à un opérateur qui a simplement du cuivre, sont moins élevés et donc nous permettent d'aller plus vite puisqu'on n'a pas besoin de reconstruire un réseau, nous disposons déjà de cette infrastructure

Je voulais compléter un peu mon propos sur l'unification des réseaux.

Il y a un point qui est assez important : les réseaux changent de nature. Avant un réseau câblé se caractérisait par sa tête de réseau locale et puis tous les câbles qui irriguaient la ville.

Aujourd'hui, il y a eu un très grand changement. Maintenant tous nos réseaux sont interconnectés. Je parle de Numéricâble, le programme sera fait aussi pour les réseaux de Noos. Nous avons une tête de réseau nationale, nous avons un réseau à 10 Gbit/s, qui irrigue nos plus grands réseaux et ainsi nous injectons nos programmes au niveau national et ensuite nous diffusons sur l'ensemble du réseau. Et cela, je pense que c'est une modification assez importante, puisque cela vaut pour la télévision mais aussi pour les plates formes internet et autres. Et c'est ce qui nous permet d'être extrêmement réactif sur les évolutions des produits.

Patrick VUITTON

Pour compléter, tous les déploiements FTTH qui existent aujourd'hui, soit c'est dans du neuf, auquel cas on est à peu près dans des coûts équivalents, qu'on fasse du FTTH ou du cuivre, soit cela se base sur l'accès à des réseaux de collecte qui ont été faits en général par la puissance publique, y compris sur Paris par les égouts et la RATP, et que cela soit Erenis, Citéfibre ou Médiafibre sur Pau.

Personne ne conçoit aujourd'hui de financer un troisième niveau de génie civil en dehors de celui qu'a fait France Télécom et de celui du câble qui est d'ailleurs aujourd'hui encore propriété de France Telecom pour les 2/3 (villes du Plan câble), donc de financer pour la troisième fois des milliers de km de tranchées à travers les principales villes pour desservir les immeubles. Il y a des synergies et des mutualisations à trouver.

Je pense que vous avez vu que ce mot de mutualisation est revenu dans la bouche de tous les acteurs qui ont répondu à la consultation publique du gouvernement sur le très haut débit, c'est donc une question importante, et je relève aussi le changement au niveau du câble : UPC-Noos refusait ces 2 dernières années d'ouvrir ses infrastructures pour des réseaux de collecte...



Daniel BESSIS, du Conseil Régional d'Ile-de-France

Bonjour, je voulais soulever la question de la taille critique des réseaux câblés.

On voit que d'un côté, de la part des câblo-opérateurs, il y a un mouvement de concentration, et on le loue comme étant quelque chose qui va dans le bon sens, sur le plan historique sûrement, d'un autre côté il y a des initiatives tout à fait louables également de la part de collectivités mais à une échelle relativement petite. Est-ce qu'il y a de la place à moyen terme pour ces initiatives et, je pose la question à l'ensemble des intervenants, comment finalement vous projetez-vous à 10 ans, ou même moins, à 5 ans ?

Yves MACHEBOEUF

Sur l'aspect de taille critique, je pense que oui, sur tout ce qui est exploitation, il y a des synergies qui sont réelles. Sur l'aspect après du développement, la création de fourreaux, la mise en place de fibres noires, etc. je ne pense pas qu'il y ait de taille critique. En sachant que, naturellement, ce ne sont pas les collectivités qui vont faire l'exploitation ou la maintenance, on fait appel à des entreprises. Je ne pense pas qu'il y ait de taille critique sur l'aspect de la partie qui nous concerne à Saint-Quentin, qui n'est pas de mettre en place un service mais avant tout de mettre en place pour tous de la fibre jusqu'à l'habitant ou jusqu'à l'entreprise. Sur l'aspect service c'est autre chose, je pense qu'il y a des synergies qui permettent derrière d'avoir des plates-formes centralisées. Même Vialis le disait tout à l'heure, lorsque vous avez une plate-forme de hot-line et que vous avez peu d'abonnés derrière, cela coûte très cher. Encore faudra-t-il qu'elle soit de qualité, mais cela c'est autre chose.

Patrick VUITTON

La France est un des rares pays européens où il y a très peu d'opérateurs de télécoms locaux. Il y en a certains qui émergent et il y a là une question qui n'est économiquement pas simple pour ces acteurs, mais c'est assez classique chaque fois que l'on voit des grands ensembles se créer, cela crée aussi des niches pour des gens qui ont des stratégies un petit peu alternatives.

Sylvain DIDIERJEAN

Il y a une taille critique, si l'on est dans une logique de marché de masse, c'est évident puisqu'il faut être compétitif par rapport aux autres offreurs nationaux, notamment les fournisseurs d'accès internet.

Je vais vous citer un exemple : en 1998 TPS a lancé son offre de télévision par satellite numérique. On a eu les plus grandes craintes, à ce moment-là de voir partir massivement nos abonnés vers ce type d'offres, et il se trouve que toutes les enquêtes montrent aujourd'hui que la population des 60 % de taux de pénétration dont j'ai parlé tout à l'heure, ne va pas sur TPS ou Canalsat. Et vice-versa, Vialis n'est pas capable d'aller chercher des abonnés TPS ou Canalsat parce qu'on a un positionnement différent : celui d'avoir par exemple une offre complète en collectifs qui est de l'ordre de 6 euros, maintenance incluse, alors que TPS ou Canalsat peuvent être moins cher en offre promotionnelle, mais le sont nettement plus en offre régulière, hors promotion.

Je pense qu'il y a donc effectivement des marchés de niches qui peuvent être rentables, par contre c'est vraiment du sur mesure. J'ai parlé tout à l'heure aussi des offres aux industriels. Vialis a pu développer ces offres de services aux grands industriels pour une raison simple : c'était majoritairement des industriels étrangers, beaucoup d'Allemands, de Suisses et d'Américains, et il y avait donc des besoins en télécoms qui étaient au-dessus de la moyenne. Même pour des sociétés de l'ordre de 200 salariés, il devenait intéressant de bénéficier de services très haut débit sur fibres. Je pense vraiment que c'est du cas par cas, mais ce dont je suis assez persuadé c'est qu'il y a des marchés de niches qui existent.

On a lancé le service CPL, comme j'en ai parlé tout à l'heure, sur un réseau qui était assez isolé, en collaboration avec LD Collectivités. C'est une commune en zone de fracture numérique complète : 90 foyers, c'est un site complètement rural le long du Rhin. Il se trouve que, par chance ou par bonheur, la région Alsace est en cours de déploiement de son réseau de fibres optiques, et ce réseau passe dans la commune ou à proximité. Nous avons donc ouvert sur le réseau de l'exploitant électrique un service de courant porteur en ligne. En l'espace de 15 jours, 20 foyers sur les 90 sont venus à une offre d'accès internet sur courant porteur en ligne. Là il est sûr que ni Neuf Cegetel, ni Free ni même



un câblo-opérateur qui n'est pas présent de toute façon n'auraient été capables de proposer une offre. Je pense que sur cette niche-là, il y avait des possibilités aussi de développer des petits réseaux ou des petits opérateurs. Je crois que c'est possible mais il faut vraiment avoir un positionnement différent de l'opérateur national ou des opérateurs nationaux.

Patrick NICOLE-WILLIAMS

Je crois que la taille critique c'est une question qui incorpore également le problème de l'offre de services. Si l'on prend l'exemple de la ville nouvelle de l'Isle-d'Abeau, 11 000 prises cela peut paraître peu mais c'est quand même déjà assez conséquent ; le problème c'est que c'est la collectivité qui paie le service antenne à l'opérateur, et après l'opérateur peut très bien aller commercialiser ses offres double play, triple play, bientôt quadruple-play, encore faut-il qu'il mette les moyens de commercialiser, on a entendu tout à l'heure que ce n'était pas toujours le cas dans les collectivités.

Le deuxième aspect, mais Monsieur BESNIER l'a dit dans son propos tout à l'heure, c'est qu'il y avait aussi concurrence de deux technologies. A l'époque où effectivement le câble n'a pas pris son essor à la vitesse qu'auraient souhaité les opérateurs, je parle de la partie que je connais le mieux c'est à dire le service de télévision, le câblo-opérateur a été un peu refroidi par l'arrivée massive du satellite et des offres qui étaient accessibles tout de suite. Même si nous, collectivités, nous avons au départ mis dans le cahier des charges de construction de la ville nouvelle qu'on ne voulait pas d'antennes sur les habitations pour des questions d'intégration paysagère -qui nous avait d'ailleurs donné l'obligation morale d'assurer le service antenne à nos administrés-, on n'a pas pu résister à la pression du satellite.

Et puis, comme le dégroupage s'est fait très longtemps attendre, et qu'il n'est pas encore totalement efficace sur notre territoire, effectivement, la taille critique, pour nous collectivités ce n'est pas un problème, puisque notre responsabilité c'est de mettre à disposition des opérateurs les infrastructures qui leur permettent ensuite de commercialiser.

Patrick VUITTON

Une autre question pour Monsieur BESNIER : il y a quelques années France Télécom avait commencé à voir le câble comme la boucle locale alternative pour pénétrer d'autres marchés en dehors de la France, donc il avait racheté Casema en Hollande ou une partie de NTL en Grande-Bretagne, puis s'en est retiré.

Aujourd'hui Numéricâble est possédé essentiellement par des fonds d'investissements, des gens qui sont donc là pour restructurer, pour unifier, mais pas pour rester dans le temps. On a vu il y a quelques mois UPC, qui apparaissait comme l'industriel du secteur du câble, sortir du marché français, donc probablement tirer un bilan un peu négatif de ses capacités à intervenir en France.

Quel est le type d'acteurs qui demain peut s'intéresser à cette boucle locale alternative, est-ce que l'on risque de voir revenir des investisseurs, on a parlé de Deutsche Telekom ou de Telecom Italia qui s'intéressent au marché français à travers des FAI ? Est ce que, réellement, posséder une boucle locale alternative est intéressant au moment où le régulateur a réussi, en France en tout cas, à ouvrir dans des conditions assez satisfaisantes, le réseau de France Télécom ? En quoi le fait de posséder son réseau, sinon peut-être pour le moderniser, est-il un atout par rapport au fait de pouvoir traverser par le réseau d'un autre dans des conditions économiques et techniques qui sont assez satisfaisantes en ce qui concerne le dégroupage ?

Philippe BESNIER

Effectivement il y a une grande valeur à avoir une boucle locale parce que c'est ce qui permet d'être réactif vis-à-vis des offres produits, c'est ce qui vous permet de moderniser comme vous le souhaitez, c'est l'indépendance. Et puis aussi, en termes de compte d'exploitation, d'un côté c'est un actif, de l'autre, si vous êtes un opérateur dégroupé, c'est une charge d'exploitation permanente, parce que, certes, le réseau de France Télécom est dégroupé, mais les dégroupés doivent bien verser à France Télécom des tarifs que vous connaissez, suivant que c'est du dégroupage total ou du dégroupage partiel. Mais, en soit, je dirai que c'est plutôt bien qu'il n'y ait pas qu'un seul système d'accès aux foyers en France. Nous, notre programme de déploiement de la fibre optique a peut être suscité des annonces de Free, cela va peut être aussi remuer France Télécom, on ne sait pas... On va tâcher d'aller le plus vite possible pour être le premier.

C'est le jeu de la concurrence. En France, je répète parce qu'on ne s'en rend pas vraiment compte, les tarifs que nous pratiquons sont parmi les plus bas d'Europe, il faut en être bien conscient. Ceci est la traduction d'une concurrence extrêmement vive sur le marché français, que l'on voit assez peu ailleurs, et c'est ce qui a permis à une grande rapidité le développement de l'internet haut débit en France.

Pour répondre à votre question : oui, il y a une vraie valeur à avoir une boucle locale.

Sur les questions d'actionnariat, il y a deux actionnaires chez Numéricable : vous avez Cinven qui est un fonds d'investissements, les fonds d'investissements s'intéressent à des opérations mais en général pour des durées de 5 ans, autour de 5 ans, beaucoup d'entreprises sont dans ce cas-là, même des entreprises qui ont des activités de très long terme, comme Eutelsat, et puis après ce sont des industriels, des gens du métier et notre autre actionnaire à 30 % qui est Altice, est un opérateur de réseaux câblés.

Les réseaux câblés, c'est un actif dans le terrain, dans les trottoirs, dans l'infrastructure : quel le risque pourrait-il y avoir ? Il ne va pas y avoir de délocalisation des réseaux, l'outil industriel est en France, donc ce seront des acteurs du marché.

L'exemple de UPC qui est venu en France et qui est reparti, c'est peut-être parce que le marché français était quand même un peu compliqué, chaque pays est compliqué (l'Allemagne n'est pas très simple pour les réseaux câblés), mais la France était encore dans une situation un peu compliquée qui maintenant est largement éclaircie.

Jacques RIVIER, maire-adjoint de Chaville, Hauts-de-Seine

Les 2 collectivités qui sont intervenues ont mis en avant l'attractivité de leur territoire en investissant dans ces domaines de haut débit, donc compétitivité par rapport aux territoires voisins, etc.

Alors, est-ce que l'on parle d'entreprises ou de ménages, pouvez-vous répondre : comment mettez-vous en avant le fait que vous investissiez autant vous-mêmes dans ces domaines et quelle est la rentabilité pour la collectivité publique ?

Yves MACHEBOEUF

Sur l'aspect de cette volonté de développer et de maîtriser le développement de ces réseaux, nous sommes sur un territoire à Saint-Quentin-en-Yvelines où nous avons à peu près 130 000 emplois, et des grands groupes comme le techno-centre Renault : 11 000 emplois, eux, ils n'ont pas besoin de nous, ils ont leurs propres réseaux. Les entreprises au-delà de 500 salariées, en général, ont déjà des services qui leur conviennent. Quoique parfois, on est étonné en faisant les analyses sur le territoire, de voir qu'il y a certaines entreprises qui ne disposent pas encore du très haut débit.

Par contre toutes les zones artisanales, toutes les zones un peu isolées, toutes les zones qui concrètement n'ont pas de seuil de rentabilité vu par l'opérateur historique de l'époque, ont des situations où, si la collectivité publique n'intervient pas, on les perd. Et quand on voit le tissu de ces petites PME, il est majeur, même pour des territoires aussi grands qui ont le techno-centre Renault sur leur territoire.

Lorsqu'on parle réseaux pour répondre au deuxième volet, on ne le dédit pas uniquement aux particuliers.

Et puis le dernier volet c'est l'aspect du coût : puisque vous avez un réseau dont vous êtes propriétaire, vous avez aussi des recettes. Et dans le cadre d'une utilisation importante de ce réseau, vous pouvez l'amortir en grande partie, voire l'équilibrer, tant mieux. Mais la grande différence avec une société privée qui rémunère ses actionnaires, en fin de compte, c'est qu'une collectivité, dans ce qu'elle va retirer d'un réseau, elle va rémunérer ses habitants et les services aux entreprises. C'est à dire que concrètement, on peut aller encore plus loin pour développer ce réseau, et aller encore plus rapidement dans l'investissement. Notre objectif par exemple à Saint-Quentin c'est que dans les 18 mois-2 ans qui viennent nous ayons la fibre directement au niveau de la prise, c'est-à-dire que l'habitant ou l'entreprise puisse avoir le très très haut débit rapidement.

Michel BRIAND

Je voudrais juste dire un mot sur cette discussion sur l'usager individuel et l'usager entreprise. Je crois fondamentalement qu'avec l'arrivée du très haut débit il y a un changement de paradigme, qui est le même que celui pour l'informatique.

Il y a 10 ans, dans les grandes entreprises, dans les laboratoires de recherche, chez les militaires, on avait des stations SUN digitales ou autres, qui valaient très cher. Aujourd'hui votre enfant qui fait du multimédia a un poste de travail plus puissant que celui des ingénieurs, et la même chose est en train d'arriver sur le très haut débit. Aujourd'hui ce qui tire l'offre, que ce soit pour Numéricâble, on l'a vu dans leur discours, ou que ce soit à Paris avec les opérateurs, c'est l'offre aux particuliers. Quand on regarde la situation au Japon et en Corée du Sud c'est exactement la même chose.

En tant qu'élus, on va donc être confrontés maintenant à une difficulté : il était assez facile d'obtenir des budgets importants dans une collectivité en disant : « c'est pour le développement économique, c'est pour les entreprises ». On peut toujours avoir ce discours, parce que, effectivement, l'offre servira aussi aux entreprises. Il faut quand même savoir qu'aujourd'hui on est dans une situation où, un particulier à Paris avec ses 30 Mbit/s symétriques a la même offre de service que le réseau Mégalis pour 15 000 étudiants de l'université de Bretagne Occidentale. Aujourd'hui, 15 000 étudiants d'une université d'une ville moyenne ont le même niveau de débit que un seul habitant à Paris.

Patrick VUITTON

Les 3/4 des emplois ne sont pas dans les zones d'activités. Le marché grand public est le seul marché de masse qui permette aujourd'hui, par une action privée en tout cas, de reconstruire des réseaux. C'est ce que l'on a vu sur le haut débit, cela ne s'est pas fait en premier dans les zones d'activités en périphérie, cela s'est mis pour les besoins grand public avec des produits sur étagères, etc.

Il y a un peu le même pari possible pour le très haut débit, je reprends le mot de Michaël Boukobza, sur Paris, il y a tout le marché professionnel qui est très peu concurrentiel avec des marges « indécentes ». A partir du moment où on saura, ce qui n'est pas évident, déployer du très haut débit pour le résidentiel, les 3/4 des emplois qui sont dans ces zones pourront être desservis par ces nouveaux réseaux.

Cela me fait une transition avec les ateliers qui suivent : sur les zones d'activités, il y a une problématique spécifique qui est que justement, il n'y aura pas renouveau des réseaux par des marchés de masses qui amèneront du très haut débit ; il faut donc des aménagements spécifiques.