La bataille de la fibre optique : guerre de mouvement ou de tranchées ?

Table Ronde n° 3

Animation :

- Patrick VUITTON, *Délégué général de l'Avicca*

Intervenants :

- François PAULUS, *Directeur général de la division infrastructure très haut débit de Neuf Cegetel*
- Yves PARFAIT, *Directeur national du projet FTTH de France Télécom*
- Maxime LOMBARDINI, *Directeur général de Iliad/Free*
- Pierre-Eric SAINT-ANDRÉ, *Directeur général d'Axione*
- Arnaud POLAILLON, *Secrétaire général de Numéricable*

Patrick VUITTON

Nous avons hier beaucoup parlé des réseaux d'initiative publique et des zones blanches du haut débit. Aujourd'hui on ne va pas parler des zones blanches du très haut débit, ce serait très long, on va aborder le très haut débit en général au cours de trois tables rondes. Tout d'abord celle de ce matin, avec les opérateurs et un opérateur d'opérateurs. Plus tard dans la matinée nous aurons un objectif de réflexion sur la façon d'arriver à une généralisation du très haut débit. Le titre de cette deuxième table ronde : « Le très haut débit en 20 ans » : est-ce optimiste, pessimiste ? Dans quelles conditions peut-on accélérer ce déploiement au niveau de la péréquation financière, du dividende numérique, de la mutualisation ? Quel rôle pour l'Etat, pour les collectivités ?

En début d'après-midi nous reviendrons un peu sur terre après ces grandes perspectives, afin de voir que faire aujourd'hui, comment gérer l'incertitude sur le jeu des acteurs privés, sur le rôle du public, que faire sur le génie civil, comment accueillir les opérateurs… Des questions qui peuvent se poser à chaque collectivité dès aujourd'hui, ou comment -cela sera le cas de l'Ile-de-France-, essayer de dessiner les évolutions à venir pour voir quel va être le rôle de la collectivité.

Et nous terminerons la journée avec un autre réseau, mais qui n'est pas totalement indépendant de nos réflexions, c'est celui de la TNT. Il y a à la fois des enjeux liés à ce propre réseau, qui sont l'extension de la TNT puis l'extinction de l'analogique ; les questions de services locaux sur cette technologie, et bien sûr, la fameuse question du dividende numérique qui fait l'objet de nombreux articles de presse.

A cette table ce matin pour démarrer, François PAULUS qui est directeur général de la division infrastructure très haut débit de Neuf Cegetel, il remplace Michel PAULIN qui a un problème d'extinction de voix ; Yves PARFAIT, Directeur national du projet FTTH de France Télécom ; Maxime LOMBARDINI, qui est le Directeur général de Iliad/Free ;

Pierre-Eric SAINT-ANDRÉ, Directeur général d'Axione et Arnaud POLAILLON, Secrétaire général de Numéricable.

L'intitulé de cette table ronde est : « La bataille de la fibre optique : guerre de mouvement ou de tranchées ? » C'est vrai que l'on emploie souvent des termes de bataille quand il s'agit de conquérir des marchés. Au-delà de la métaphore guerrière, il s'agit effectivement de savoir à quelle rapidité tout cela va se passer, les enjeux lourds sont-ils vraiment de conquérir en premier tel ou tel immeuble, ou sont-ils sur l'ouverture des infrastructures de France Télécom, voire celles du câble ? Quel est le rôle de la régulation et de la mutualisation sur ces questions ? Je remercie les acteurs d'être tous sur cette table aujourd'hui. Tous sauf un, puisque l'on a appris hier que Télécom Italia voulait faire quelques tests sur Paris sur le très haut débit. Peut-être l'année prochaine les inviterons-nous également à cette table.

Pour commencer, François PAULUS, avec un petit clin d'œil sur cette guerre de mouvement ou de tranchées puisqu'on avait l'impression que Free avait un peu pris les devants dans ses intentions de déploiements, et là, vous semblez les avoir un peu doublé à cette rentrée. C'est un clin d'œil, puisque l'on sait que c'est un mouvement de très long terme et que c'est sur cette durée que cela se jugera. Où en êtes-vous aujourd'hui de vos déploiements, comment voyez-vous ces évolutions dans les prochaines années, et qu'attendez-vous des collectivités par rapport à votre déploiement ?

François PAULUS, Directeur général de la division infrastructure très haut débit de Neuf Cegetel

Merci. Bonjour, Michel PAULIN vous prie de l'excuser, il était aux Etats-Unis et il a pris froid dans l'avion du retour. Je vais juste vous rappeler brièvement ce que l'on a annoncé sur la fibre avant de rentrer dans le vif du sujet. Pour commencer, Neuf Cegetel, à l'origine, c'est un opérateur qui s'appelle LD COM Networks. La fibre c'est donc notre métier de base, on n'a pas découvert cette année ce que c'était, on fait cela depuis 1998. On a un réseau de 45 000 km de fibre en France, on est le premier opérateur alternatif, on a le 2ème réseau de fibre après celui de France Télécom dans ce pays. C'est peut-être aussi la raison pour laquelle on est parti, pour reprendre votre clin d'œil, un peu doucement par rapport à nos amis de Free, parce que l'on savait que cela serait dur, long, que cela serait un marathon pour reprendre les termes de Maxime LOMBARDINI.

Quelques chiffres

Nous avons annoncé un plan de 300 millions d'euros d'investissements entre maintenant et fin 2009, pour 1 million de homes passed. Cela met l'objectif assez haut pour nous mais assez bas en termes de CAPEX, c'est-à-dire 300 euros par home passed. Notre objectif principal est d'augmenter nos parts de marché dans les centres-villes puisque nous sommes partis uniquement en 2003 dans ce marché de l'internet haut débit, et donc par rapport à notre part de marché national, il est vrai que celle que nous avons dans les centres-villes est plutôt inférieure. Ce n'est pas juste pour « churner » les lignes ADSL et économiser les 9 euros de France Télécom, c'est également pour augmenter nos parts de marchés. C'est une des raisons pour lesquelles on s'est lancé dans cette activité. On pourrait revoir ces montants à la hausse puisque notre actionnaire principal SFR a décidé de co-investir avec nous à hauteur de un tiers sur nos investissements FTTH, et cela nous permettrait d'accélérer. Il y a un certain nombre de conditions pour cela et nous allons observer ce qui se passe. La première est de savoir ce que va faire France Télécom, qui a quand même une

puissance de feu sans commune mesure avec la nôtre, il faut donc voir ce que l'acteur principal va investir puisqu'ils ont dit qu'ils pouvaient investir beaucoup plus qu'ils ne le faisaient. On va bien sûr attendre la clarification de l'environnement réglementaire. La consultation ARCEP, on y a tous répondu, mais il est vrai que pour l'instant l'environnement est flou. On aura l'occasion d'en rediscuter, je pense. Il faut également voir dans quelle mesure nous allons réussir à collaborer avec les acteurs qui sont autour de la table, pour réussir à mutualiser d'une façon ou d'une autre nos investissements.

Je ne vais pas fanfaronner en disant que l'on est n°1 mais, puisque vous avez dit que nous avions rattrapé notre retard… Avec nos modestes 17 000 clients fibre, on est pour l'instant n°1, mais ce n'est pas grand-chose par rapport à nos 3 millions et plus d'abonnés ADSL. Nous avons également annoncé que nous avions 110 000 homes passed. On y reviendra tout à l'heure, mais dans notre jargon, c'est quand on a réussi à signer un accord avec le syndic et à rentrer dans l'immeuble. On a donc raccordé en fibre 110 000 logements ; 40 000 à Pau et 70 000 à Paris.

Ce sont certes des chiffres encore assez modestes, mais ce n'est qu'un début. Nous avons annoncé récemment nos premiers déploiements en province. Nous avons confirmé que nous avions lancé à peu près 400 000 homes passed à Paris qui seraient essentiellement déployés sur 2007-2008, et principalement en point à point, grâce aux égouts parisiens. Pour le reste de la France, nous avons annoncé le lancement de projets dans 5 villes ou agglomérations que sont Toulouse, Rennes, Bordeaux, Strasbourg et le Grand Nancy, et également 13 villes en banlieue, qui s'appuient sur la délégation de service public OPALYS qui est une DSP de notre filiale LD Collectivités. Là, on parle plutôt de déploiement sur 2008-2009, et principalement en technologie G-PON. Pour couper court au débat, nous faisons à la fois du point à point et du G-PON, en fonction du terrain, on pourra en reparler si vous le souhaitez.

Les offres

En termes d'offres, c'est une offre que nous avons lancée en avril 2007. La grande question, ce n'est pas l'objet des débats aujourd'hui, mais finalement cela apporte quoi par rapport à l'ADSL ? Il est vrai que pour démarrer, il est un peu difficile de se différencier : on a déjà tellement de choses en ADSL en triple play en France que ce n'est pas évident de faire mieux. La seule différenciation quand on se lance, finalement, c'est le débit : nous avons donc lancé une offre à 50 Mbit/s dynamique, cela s'ajuste dynamiquement sur l'upload et le download. On a lancé en septembre le multi-channel qu'on ne proposait pas sur l'ADSL puisqu'on pensait qu'il avait une éligibilité insuffisante. Concrètement vous enregistrez une chaîne pendant que vous en regardez une autre. Et on s'apprête à lancer le multi-room, qui comme son nom l'indique, permet aux gens qui ont plusieurs téléviseurs de regarder une chaîne dans une chambre et une chaîne dans une autre. En 2008 on lancera des débits un peu plus élevés. Aujourd'hui, il n'est pas du tout évident que les gens aient besoin de plus de débit. Déjà 50 Mbit/s, je ne suis pas sûr qu'ils s'en servent vraiment. On n'est donc pas pressé de lancer des très hauts débits. Voilà, pour remettre en perspective ce que fait Neuf Cegetel sur ce sujet.

Une mutualisation indispensable

Ensuite, pour entrer dans le cœur du débat, nous pensons que, s'il n'y a pas mutualisation assez importante et de l'horizontal et du vertical, la fibre en France va s'arrêter assez vite. Il y a assez peu d'acteurs qui pourront continuer à déployer sans cette mutualisation, voire même il n'y en a qu'un seul, mais il a aussi des business plans comme nous, et je ne suis

pas sûr qu'il ait envie de couvrir toute la France tout seul. Ce sera difficile d'aller beaucoup plus loin que les centres-villes ou que Paris, s'il n'y a pas une vraie mutualisation, tant de l'horizontal que du vertical.

Sur l'horizontal, il y a beaucoup de débats en ce moment sur l'offre fourreaux, que ce soit de France Télécom ou de Numéricable. Bien sûr cette offre est nécessaire, mais ce que l'on défend chez Neuf Cegetel, c'est que si cela s'arrête là, cela ne va pas aller très loin, il faut également qu'il y ait une offre fibre. Je m'explique : les fourreaux, tant de France Télécom que de Numéricable, seront assez souvent pleins malheureusement pour nous, donc s'il n'y a qu'une offre fourreaux, cela ne va pas débloquer grand-chose. Il faut évidemment que le câblo-opérateur et France Télécom nous proposent également une offre fibre. Dit autrement : si l'on doit venir en pied d'immeuble à chaque fois que France Télécom a fait un immeuble en fibre, et que l'on doive faire du génie civil pour cela, évidemment cela n'ira pas très loin non plus. Nous sommes d'ardents défenseurs d'une offre fibre qui remonte plus haut dans le réseau, vous pouvez appeler cela le SRO, le NRO (Nœud de Raccordement Optique) ou ce que vous voulez. Mais il est évident que, à part le cas de Paris qui est très particulier, si l'on veut que cela se développe dans le reste de la France, il faut qu'il y ait une offre fourreaux + fibre. Nous l'avons toujours fait avec nos propres déploiements, puisque comme je vous l'ai dit, c'est dans nos gènes. On a une division qui fait à peu près un tiers du chiffre d'affaires et dont le métier est de vendre des fourreaux, de la fibre. On le fait avec plaisir, et on attend que les autres en fassent autant.

Sur la mutualisation du vertical, nous défendons une règle assez simple qui je pense devrait faire consensus assez vite : un opérateur qui a réalisé le vertical d'un immeuble devrait opérer 100 % de l'immeuble. On pense que c'est un peu compliqué de dire par exemple, si France Télécom fait un immeuble, alors quand Neuf va arriver avec un client au 8ème étage, il faut qu'il utilise un sous-traitant qui soit agréé par France Télécom, mais c'est Neuf qui va le faire. Ce que nous défendons comme idée, c'est que, quand un opérateur fait un immeuble, c'est « son immeuble » en termes de référentiel, c'est à lui de gérer la fibre et d'intervenir pour le compte des autres.

Collaboration avec les collectivités

Concernant notre collaboration avec les collectivités et la façon dont on veut travailler avec elles : comme vous l'avez dit, il y a Neuf Cegetel et il y a LD Collectivités qui est une filiale de Neuf Cegetel. Vous vous posez peut-être la question de savoir comment se répartissent les rôles, je sais qu'Antoine VEYRAT était là hier. Très simplement, quand il y a un processus compétitif et en général avec subvention à la clé, c'est LD Collectivités qui répond. C'est le rôle de LD Collectivités, d'aller gagner des délégations de service public et de se battre contre notre ami Pierre-Eric SAINT-ANDRÉ, pour essayer de remporter les DSP contre essentiellement Axione et un ou 2 acteurs qui se battent aussi sur ce terrain-là. Neuf ne cherche pas de subvention. Son travail est différent : il est d'aller voir les collectivités, d'essayer de voir comment elles peuvent nous faciliter la vie pour déployer le FTTH sur leur terrain. Avant tout il faut que la collectivité ait envie que l'on vienne. Il y en a qui n'ont pas envie que l'on vienne faire du FTTH sur leur territoire, et bien on ira dans quelques années, on n'a pas assez d'argent pour couvrir toute la France, on fait donc demi-tour. Quand elles ont envie que l'on vienne, c'est déjà un bon début, et le nec plus ultra, c'est quand il y a des fourreaux disponibles. Les collectivités qui ont réussi à recenser leurs fourreaux, à savoir ce qu'elles ont comme infrastructures, c'est ce que l'on préfère. Ainsi que les collectivités qui ont réussi à faire poser des fourreaux depuis quelques années, en anticipant le mouvement. Il y en a qui l'ont fait, c'est vraiment l'idéal pour elles et pour nous, puisque cela n'amuse personne de creuser les rues : cela nous coûte beaucoup d'argent et cela provoque beaucoup de nuisances pour les collectivités.

Ce qui m'amène au deuxième sujet, dont on débat beaucoup en ce moment : sommes-nous autorisés ou pas à faire du génie civil allégé ? Il y a très peu de règlements de voirie qui l'autorisent aujourd'hui, et on est donc entré dans des débats sans fin avec certains DGST pour savoir s'il fallait faire du génie civil allégé ou non. Bien sûr nous défendons ardemment qu'il faille en faire, que la fibre ce n'est pas comme les technologies d'il y a 20 ou 30 ans et qu'il faut donc nous laisser passer en génie civil allégé. Je pense et j'espère que tout cela va se clarifier dans quelques mois, et que, comme il y a de plus en plus de collectivités qui l'autorisent à travers la France, les autres viendront voir comment cela marche. Si elles voient qu'un chantier arrive effectivement à être ouvert et rebouché en une journée et que les riverains n'ont pas eu trop de nuisances, cela fera peut-être basculer petit à petit tous les DGST vers le génie civil allégé. Voilà de façon très simple ce que nous attendons des collectivités.

Il y a un dernier sujet en conclusion, c'est la fameuse bataille des syndics. Quand on travaille avec une collectivité, parfois elle a aussi des liens étroits avec des offices d'HLM par exemple. C'est bien d'être en adéquation avec la collectivité, que l'on ne soit pas là comme des ennemis, comme des gens qui vont un peu dans le désordre frapper aux portes des syndics, en y allant de force. Ce n'est pas du tout notre objectif. Je ne vous parle pas du communiqué de presse qu'il y a eu cette semaine, d'une association qui recommandait aux syndics de ne pas signer avec les opérateurs fibres. Cela ne va pas nous aider beaucoup pour faire avancer la fibre en France. La bataille des syndics… Il y a Paris où effectivement c'est une vraie bataille, puisqu'on se retrouve tous à frapper aux mêmes immeubles, et puis il y a la province, où a priori ce n'est pas le cas. Mais même comme cela, ce n'est pas évident, c'est assez flou, il y a des gens qui font des communications sur le thème : « il ne faut pas signer »… Vous imaginez pour un opérateur, si l'on déploie à l'horizontal, que l'on a dépensé des millions d'euros, et que l'on a interdiction d'entrer dans les immeubles, cela ne va pas durer très longtemps non plus. Excusez-moi, c'est un peu pessimiste comme conclusion, mais voilà ce que je voulais dire sur le FTTH pour Neuf.

Patrick VUITTON

Ce n'est pas pessimiste, cela dessine des chantiers pour que cela se passe plus vite et mieux. Yves PARFAIT, côté France Télécom, le déploiement, on en a des échos par nos membres sur des communes où vous intervenez, se fait visiblement très rapidement, c'est-à-dire que vous arrivez apparemment à réutiliser pas mal de génie civil. Ce que l'on ne sait pas, c'est si vous faites vos pré-déploiements là où il y a du génie civil disponible, ou si ces premiers déploiements faits dans les quartiers qui vous intéressent, sans considération sur l'état du génie civil, montrent que, si l'on passe en PON, du génie civil il y en aura assez en général. Où en êtes-vous ? Et mêmes questions que pour Neuf Cegetel sur la mutualisation et vos objectifs ?

Yves PARFAIT, Directeur national du projet FTTH
de France Télécom

Notre stratégie vis-à-vis de la fibre, on l'a expliquée il y a déjà un an ou deux, elle n'a pas varié. On sait que, non pas dans 20 ans, mais dans 50 ans, il y aura de la fibre dans tous les foyers, la question est effectivement de savoir à quelle vitesse on décide d'investir pour pouvoir couvrir les foyers français.

2007-2008 : prédéploiement

On a décidé de faire trois phases dans notre plan. Une première phase en 2006, où l'on a fait les expériences pour apprécier à la fois le marché, les réactions des consommateurs et puis commencer à faire nos choix techniques. On a entamé maintenant une phase que l'on appelle du prédéploiement, c'est-à-dire que l'on déploie, mais on est encore dans une phase de rodage, que l'on évalue sur les 2 ans qui viennent, 2007-2008 et qui a pour objectif de cerner encore mieux ce marché de la fibre. C'est vrai que nous le présentons comme un marché nouveau. On ne met pas la fibre pour remplacer l'ADSL ou pour remplacer le dégroupage, on essaie de cerner les services qui peuvent éclorent quand on amène du 100 Mbit/s symétrique dans les foyers, et l'on se rend compte qu'il y a des services. Cela se remplit, pas forcément à 100 Mbit/s, mais il y a une demande naissante pour ce type de services dans les ménages, compte tenu de la multiplicité des équipements multimédia, de l'arrivée de la télé haute définition et de ce besoin croissant de débit montant, du besoin d'émettre de l'information depuis chez soi. 100 % de nos clients aujourd'hui ont un ordinateur, 70 % en ont un deuxième qui est leur micro portable et qu'ils branchent sur la fibre quand ils rentrent chez eux pour se synchroniser avec leur intranet ou pour envoyer les photos numériques ou des vidéos. Il y a un réel besoin de débit montant qui correspond bien à l'évolution d'internet de ces dernières années ou de ces derniers mois, qui est de remettre l'utilisateur au centre et de faire que chaque foyer devienne lui aussi émetteur. Cerner les usages donc.

Le deuxième intérêt de cette phase 2007-2008 est de cerner tous les process opérationnels et mettre sur pied une filière industrielle. C'est-à-dire que la fibre, certes tous les opérateurs en font depuis longtemps, dans les câbles sous-marins, dans les câbles interurbains, pour desservir les entreprises… Mais amener de la fibre dans les foyers, c'est une véritable filière industrielle qu'il faut monter, ce sont des équipements particuliers, des process. En termes de métiers, par exemple les soudeurs optiques, qui sont des techniciens qui font de la verrerie de haute précision presque pour abouter ces fibres, c'est une vraie filière qu'il faut monter, qui n'est pas évidente. En Ile-de-France, c'est un de nos soucis actuels. Il faut donc construire tout cela pour que l'on puisse passer au-delà de 2008 à des volumes plus importants.

Sur 2007-2008, on vise environ 150 000 clients. Pour faire cela, on est tous à peu près sur les mêmes ratios, il faut un million de foyers que l'on appelle raccordables, c'est-à-dire des foyers qui sont dans des immeubles où l'on a pu rentrer, où l'on a pu obtenir l'accord de la copropriété ou du bailleur pour pouvoir mettre la fibre dans les parties communes. Donc c'est un plan total de 270 millions d'euros sur cette phase 2007-2008.
Au-delà, on verra. En 2009-2010-2011, si le marché est là, si les filières industrielles sont maîtrisées, si les conditions réglementaires sont là, si l'accès au contenu se développe, on peut espérer passer à des volumes plus importants. Ce plan est concentré sur Paris et l'Ile-de-France : on est ouvert dans 15 arrondissements de Paris et 11 villes des Hauts-de-Seine, et on est ouvert dans certains quartiers de Lille, Lyon, Marseille, Toulouse et Poitiers. On a prévu de faire quelques villes supplémentaires dans notre prédéploiement en 2008 -on a annoncé par exemple Grenoble hier-, pour, là aussi, mieux cerner les conditions de déploiement. De ce que l'on voit aujourd'hui, il y a donc un marché qui est au rendez-vous et qui est naissant, une vraie filière industrielle.

Le cadre de développement pour la concurrence

La fibre ce n'est pas un réseau déjà construit qu'il faut louer, on est dans un réseau nouveau qu'il faut construire. Le problème n'est pas de la dégrouper, le problème, c'est d'investir pour la poser. On n'est pas dans une logique d'un réseau qui aurait été investi il y a 20 ou 30 ans comme le téléphone ou le câble du Plan Câble. On est dans un réseau nouveau où tous les investisseurs privés ou publics doivent être incités à investir dans une infrastructure lourde et nouvelle.

Il y a trois endroits qui sont assez critiques de notre point de vue pour le développement de ces réseaux : effectivement pour la partie terminale, le branchement, la colonne montante, l'immeuble, on est je crois tous d'accord pour que le simple bon sens l'emporte. C'est-à-dire que l'on n'ait qu'une seule fibre posée dans l'immeuble pour chaque logement, et que l'on n'ait pas des va-et-vient incessants à chaque fois qu'un client change d'opérateur pour qu'on aille lui enlever une fibre et lui en poser une nouvelle.

Je crois que l'on converge tous sur l'idée que, le premier qui câble un immeuble, qui a réussi à obtenir l'autorisation du syndic, pose une colonne montante avec une fibre par logement, et on peut venir se brancher en pied d'immeuble. On peut avoir différentes formules sur la gestion de cet immeuble. On est je crois tous d'accord pour qu'il n'y ait qu'un seul gestionnaire de l'ensemble, ne serait-ce que pour garantir la qualité de ce système, et garantir aussi les interventions vis-à-vis des syndic qui nous donnent l'autorisation de faire les travaux dans les parties communes. Après on peut débattre sur le branchement du client lui-même. On peut avoir le système qu'évoque Neuf, c'est-à-dire qu'il y a un gestionnaire de l'immeuble unique à qui tout le monde s'adresse pour faire les raccordements des clients, entrer dans les appartements et poser les fibres. Nous sommes sur une vision un peu différente, qui est de dire que le contact chez le client est quand même quelque chose de crucial. On l'a vécu avec le câble, quand il y avait la séparation entre celui qui intervenait chez le client et celui qui commercialisait. On pense qu'il vaut mieux que chaque opérateur gère directement la relation avec ses clients et fasse intervenir pour son compte des entreprises labellisées. Un peu comme les labels de qualité dans l'électricité, que l'on ait un peu ce genre de choses, que l'on puisse s'adresser à des entreprises référencées qui font un boulot de qualité, mais que chaque opérateur gère directement la relation avec ses clients.

Ce sont de petites nuances, et c'est l'opérationnel qui l'emportera sur la façon la plus simple de mettre cela en œuvre. On est convergent sur ce volet-là et cela est très important vis-à-vis des syndics, car déployer les réseaux dans la rue, à l'extérieur, on ne dit pas que c'est facile, mais cela se déploie et ce sont des contraintes purement opérationnelles. Vendre auprès des client finaux, on y arrive, il y a une attente, un besoin. Entre les deux, le client et le réseau, il y a ce maillon de la copropriété, du bailleur. Là aussi, dans la durée, personne ne refusera l'accès à la fibre, mais il faut faire beaucoup de pédagogie, que l'on fasse preuve collectivement de beaucoup d'efforts pour expliquer ce que c'est, comment cela se positionne par rapport au câble, au téléphone, à la TNT, et en quoi c'est effectivement porteur d'avenir. Une fois que l'on a fait ce travail de conviction, on a les autorisations, mais cela prend du temps. On a donc tous intérêt, si l'on veut que les investissements que l'on fait ne s'arrêtent pas dans la rue, à faire collectivement prendre conscience que la fibre ne crée pas de nuisance, que cela ne coûte rien aux copropriétés puisque nous prenons à notre charge les investissements, et ensuite que l'on a tous à cœur que les travaux soient faits de manière propre et de qualité. On commence à avoir des immeubles interopérables, c'est-à-dire des immeubles témoins, câblés par exemple par Free et où l'on branche des clients Orange et vice-versa. Cela existe, on peut les montrer. Pour que l'on bascule tous collectivement, opérateurs, gestionnaires immobiliers, et clients. Les collectivités peuvent aider à cela, pour créer le mouvement. Pour que ces investissements aboutissent et que l'on

ait des clients au bout des fibres le plus vite possible, parce que les premiers qui l'ont considèrent que c'est un changement radical et qu'on aurait tort de s'en priver. Voilà pour l'intérieur des immeubles.

L'extérieur, dans la rue. Une fois le réseau construit, on peut se poser la question, doit-on à nouveau le relouer ? Mais il n'est pas construit, donc comment le construit-on ? Pas forcément aux mêmes endroits : par exemple Free est à Montpellier, on n'y est pas. A Montpellier, la question n'est pas d'une fibre que France Télécom aurait posée et qu'il faudrait louer, la question c'est : comment Free arrive à câbler Montpellier. Inversement nous sommes dans des villes où nos concurrents ne sont pas. Cela va être la loi du genre, l'idée étant que l'on ne soit pas tous les 3 ou tous les 4 exactement au même endroit à faire des investissements. Vraisemblablement cela va se répartir. Il faut donc que chacun puisse trouver les moyens de développer ses réseaux. Le génie civil est un des éléments, pas le seul, et on pense qu'il faut une discussion saine et ouverte sur la manière d'avoir accès aux différents génies civils. Ceux des villes -qui ont notamment dans toutes les ZAC maintenant la propriété du génie civil-, celui des égouts, du câblo-opérateur après le Plan Câble - 4 millions de prises quand même-, et le nôtre, que nous louons déjà dans le cadre des offres de location de génie civil dans le domaine public routier ou en ZAC, mais qui était adapté à d'autres marchés, surtout aux marchés des liaisons longues distance ou des liaisons interentreprises. On a proposé à l'ARCEP d'étudier comment nous pouvions faire une location de génie civil adaptée au FTTH. C'est ce qui est en cours de discussion actuellement et qui sera un des éléments de contribution au fait que les investissements puissent se réaliser pour ce type de réseaux. Et de faire que l'investissement initial se crée puisque les réseaux n'existent pas.

Dernier élément de contexte : les contenus. Il y a internet, c'est clair, mais il faut quand même que l'on puisse distribuer sur ces réseaux des contenus, et il faut que l'on puisse y avoir un accès relativement libre, que l'on puisse les distribuer aux clients finaux dans des conditions qui soient là aussi symétriques et ouvertes.

On n'a pas le même pessimisme que celui évoqué tout à l'heure. Tous ces « si », il y a de bonne chance qu'ils puissent être levés dans les semaines ou dans les mois qui viennent, ce qui veut dire que le développement de la fibre devrait pouvoir s'envisager sous un soleil radieux, on l'espère !

Patrick VUITTON
Avant de donner la parole à Maxime LOMBARDINI, je reviens sur ce que je vous demandais en introduction sur vos choix, Toulouse, Poitiers, etc … Dans la phase de prédéploiement qui a valeur de test, vous êtes-vous dit : « je prends une zone assez dense et je regarde si je trouve du génie civil et je verrai bien », ou à l'inverse : « je vais là parce que je sais que j'ai du génie civil et que cela va être plus rapide » ?

Yves PARFAIT
Non, ce sont des critères surtout de marketing et puis de densité d'habitat qui ont prévalu. Le génie civil est un élément, mais c'est loin d'être le seul, dans le déploiement d'un réseau de fibre, on le sait tous.

Patrick VUITTON
D'accord, mais selon les retours qui nous sont faits, vous avez creusé peu de tranchées, ce qui donne un indice positif sur le fait qu'il existe du génie civil pour ce type de réseau et dans ce type de zone, ce que l'on ne peut pas forcément généraliser.

Maxime LOMBARDINI, où en êtes-vous concrètement, il y a forcément des à-coups entre les prévisions papier ou financières pour déployer un réseau et les aléas de terrain ? Où en êtes-vous par rapport aux collectivités également ? Et sur ces questions réglementaires, on

sait que le diable se niche dans les détails, les débats ne porteront pas forcément sur « qui raccorde qui » ; le fait de savoir où est le point de raccordement aura probablement des conséquences économiques plus lourdes.

Maxime LOMBARDINI, Directeur général de Iliad/Free

Effectivement. Merci de nous donner la parole aujourd'hui parce que je crois que le moment est bien choisi. On a donc commencé à travailler sérieusement sur la fibre depuis une grosse année et aujourd'hui on peut déjà tirer un certain nombre de conclusions et dessiner quelques pistes. Il y en a beaucoup qui ont déjà été évoquées par Monsieur PAULUS, dont on partage chez Free à 100 % l'analyse. J'en ajouterai quelques-unes.

Concernant l'état d'avancement un an après les premières déclarations sur le déploiement de la fibre, sur la partie horizontale du réseau, c'est-à-dire celle qui va jusqu'au pied des immeubles, sur Paris les choses se passent très bien, pour une raison simple, c'est que l'on peut déployer en passant par les égouts qui sont des égouts visitables. La SAP (Section d'assainissement de la ville de Paris) et la Mairie sont là quand il faut, on a donc un appui solide, je ne parle pas seulement de Free, je crois que cela vaut pour Neuf également. Cela se passe bien et c'est sur un gros marché donc c'est important. En dehors de Paris, sur la partie horizontale en revanche, c'est beaucoup plus compliqué, les collectivités locales le savent bien, on est venu en voir un certain nombre à plusieurs reprises avec nos entreprises partenaires. Dans la mesure où l'on n'accède pas aujourd'hui au génie civil existant de France Télécom, on est confronté à des problématiques de travaux très lourdes. La période n'est, en plus, pas très bien choisie pour les collectivités locales, avec la proximité des élections. Au bout de tout cela, on a des entreprises qui sont tout à fait à même de déployer et d'avancer, on a les budgets pour le faire. Mais on est confrontés à une problématique assez simple : on a des travaux qui vont prendre 24 à 36 mois si l'on fait notre propre génie civil, quand on a en face l'opérateur historique qui déploie en quelques mois en utilisant les fourreaux existants. Je n'adhère pas aux propos de mon ami Yves PARFAIT sur le fait que, d'un côté il y aurait l'ADSL là où il y a du dégroupage, et de l'autre des réseaux complètement nouveaux à construire. La réalité malgré tout, c'est qu'il y en a un qui a du génie civil existant et qui déploie très vite, et que de l'autre il y a des nouveaux entrants, qui, s'ils ne peuvent pas avoir accès dans des conditions vraiment équitables et rapides à ce génie civil, se trouvent totalement hors du jeu. Parce que, on l'a vécu sur un certain nombre de villes de région parisienne, on est les premiers à arriver, à prendre les contacts avec les collectivités locales, à mandater les entreprises pour les travaux. On a des plans ensuite qui nous amènent à livrer les premières prises 24 mois après et les dernières 36 mois après, et on a la surprise il y a 15 jours de voir arriver France Télécom qui annonce qu'à la fin de l'année 2007, 97 % de la ville est raccordée… Quand on est dans cette situation, autant dire les choses clairement : s'il n'y a pas une action très forte -on a été à l'initiative d'une saisine du Conseil de la concurrence qui je pense va faire évoluer les choses dans le bon sens, même si c'est insuffisant-, il faut se dire qu'il y aura de la concurrence sur Paris mais qu'il n'y en aura pas ailleurs.

Sur la partie verticale, je crois que l'on partage tous la même analyse. On a réussi peut-être dans les premiers mois à signer un certain nombre d'immeubles pour la partie verticale. Aujourd'hui on est face à une sorte de blocage qui est probablement lié au fait que le paysage n'est pas très clair pour les syndics et les copropriétaires, qu'il n'y a pas encore de solution technique qui soit un peu avalisée par l'ARCEP ou par les pouvoirs publics. On se retrouve donc dans cette situation un peu étrange où pas mal d'immeubles commencent à être raccordables, on est avec de la fibre au pied des immeubles, on a des abonnés dans

ces immeubles qui souhaitent être basculés sur la fibre, puisque chez Free on a fait le choix de leur proposer la fibre au même prix que l'ADSL donc il y a vraiment un bénéfice immédiat pour l'abonné, mais où l'on est confronté à la problématique des copropriétés. Il y a une assemblée générale par an, il y a des problématiques qui sont prioritaires par rapport à la fibre -la mise aux normes des ascenseurs, l'énergie alternative-, alors quand vous arrivez avec la fibre… Qui, en plus de cela, ne générant pas de travaux à la charge de la copropriété, n'intéresse pas vraiment les syndics, vous aboutissez à une situation où vous ne mobilisez pas grand monde. Vous pouvez rajouter à cela que les présidents de conseils syndicaux sont rarement des techno-freaks, on arrive face à des jeunes retraités qui n'ont pas forcément une passion immédiate pour les nouvelles technologies. Il y a un vrai sujet autour de la verticalité qui va se débloquer, je crois, c'est une question de temps parce que c'est inéluctable. Mais pour des entreprises comme les nôtres, qui sont puissantes financièrement, mais qui n'ont pas non plus les moyens d'attendre 5 ans avant que les immeubles puissent développer la verticalité, c'est un vrai sujet.

Pour revenir sur la relation avec France Télécom, parce que je crois qu'en fin de course on va arriver à quelque chose de raisonnable, on a un besoin impératif d'avoir accès aux fourreaux, dans des conditions transparentes et non discriminatoires. Je crois que les choses se dessinent positivement au sein de l'ARCEP, sous l'ombre portée du Conseil de la concurrence. Sans fourreaux, on a un concurrent qui va tellement plus vite pour tellement moins cher, et avec une faculté ensuite de rentrer dans les immeubles… C'est une situation de quasi-monopole parce que, quand vous êtes au pied de l'immeuble et que votre concurrent n'arrive que 18 mois après, c'est assez facile d'emporter l'adhésion des copropriétaires. Là, il y a un sujet qui va prendre un peu de temps, pour normaliser les conditions dans lesquelles on peut accéder aux fourreaux, et ensuite développer éventuellement une offre de fibre, je pense notamment aux villes de province dans lesquelles ni Neuf, ni Free, n'ont prévu d'investissements à ce jour. Si l'on veut qu'un peu de concurrence demeure, et que l'ADSL n'ait pas été juste quelques années de concurrence retrouvée avant que le marché ne se referme, il sera nécessaire qu'une offre non seulement de fourreaux, mais également de fibre, soit proposée aux opérateurs alternatifs.

Sur la verticalité, c'est l'autre point sur lequel je pense les pouvoirs publics vont avoir un rôle à jouer et je crois qu'ils en sont conscients. Il est nécessaire d'avoir, au travers de la loi je pense et éventuellement de l'action de l'ARCEP, une simplification les textes qui régissent à la fois la copropriété, les règles de majorité, et les modalités d'accès aux immeubles. C'est-à-dire que l'on peut imaginer qu'il y ait une sorte de droit d'accès aux immeubles pour les opérateurs qui posent la fibre, dans la mesure où ces travaux sont très brefs, qu'ils sont à la charge des entreprises qui posent et naturellement sous la condition suspensive que ces travaux visent à poser de la fibre mutualisable. Ce sont des choses pour lesquelles on milite. Sur votre rôle à vous, collectivités locales, je reprendrai totalement le propos de Monsieur PAULUS sur la nécessité absolue d'avoir une collaboration très forte avec les collectivités locales. D'une part pour avoir un déploiement harmonieux : d'une manière ou d'une autre quand il y a plusieurs opérateurs qui veulent venir sur une ville, il y a un certain nombre de choix à faire, de priorités, d'organisation du déploiement. On a ensuite besoin de vous pour avoir accès à tout ce qui peut faciliter le déploiement, que ce soit les fourreaux, les techniques un peu innovantes ou alternatives de déploiement, je pense au microgénie civil, à l'aérien, etc. On a également besoin de vous pour accéder aux parcs de logements sociaux qui sont souvent très importants pour déclencher une dynamique FTTH sur une ville. Et naturellement, on a besoin d'avoir une collaboration efficace avec les services techniques des collectivités locales, cela suppose donc un désir fort de ces collectivités de voir arriver la fibre chez elles.

Voilà l'essentiel de ce que je voulais dire et, pour terminer, même s'il n'y a pas une proposition très concrète, je crois que toutes les pistes de coïnvestissement entre opérateurs, de mutualisation de l'investissement -que ce soit strictement sur la partie

verticale ou également sur l'ensemble du réseau sur une ville-, sont également des choses qui nous intéressent et que l'on est tout à fait prêt à pousser. A la base, une société comme Free n'est pas une société de réseaux, on n'a pas totalement vocation à investir dans les tuyaux, on est plus là pour commercialiser un service. Donc toute démarche ou piste qui permettrait de déployer des réseaux qui seraient à la fois ouverts et faits sur des standards technologiques performants, sont des choses qui nous intéressent et que l'on serait très heureux de pousser.

Patrick VUITTON
Cela me fait une transition extrêmement facile avec Axione, mais je voudrais auparavant vous poser une petite question complémentaire sur le service universel qui avait été annoncé comme une des dimensions de ce déploiement. Au départ si j'ai bien compris il devait être financé par la fondation Niel sur une logique presque sociale et aujourd'hui il semble être plus orienté sur une logique carrément de déploiement de réseaux et dépendant de liens d'infrastructures. Où en êtes-vous de cette hypothèse de travail de câblage à 100 % dans les collectifs sociaux ?

Maxime LOMBARDINI
On l'a confirmé. Cela ne se fait pas par la fondation que vous évoquiez pour des raisons fiscales, on n'a pas trouvé les modalités pour le faire. En revanche, notamment sur le parc social, on a systématiquement proposé cette offre.

Patrick VUITTON
Axione, je pense que vous avez eu la surprise comme moi d'entendre Neuf Cegetel dire qu'ils ont 40 000 homes passed à Pau, je crois que ce sont les vôtres ?

Pierre-Eric SAINT-ANDRÉ, Directeur général d'Axione

Ce sont les leurs, on l'a fait pour tous les opérateurs. C'est un réseau réellement mutualisé pour le coup !

J'ai le privilège d'avoir autour de cette table le plus grand retour en matière d'années d'expériences sur le très haut débit, puisqu'Axione a construit le premier réseau très haut débit Ethernet point à point en France en 2004, suite à l'attribution d'un marché de délégation de service public de l'agglomération de Pau, le projet Pau Broadband Country. On a déployé 40 000 prises en trois ans, et c'est un budget, pour donner un ordre de grandeur par rapport au chiffre de 300 euros la prise dont parlait François PAULUS, de 875 euros la prise à Pau. On était certes en 2004, mais aussi dans des conditions de densité moins fortes que dans les grands centres urbains français. Malgré une agglomération qui a plus de 100 000 habitants, nous avons déployé sur 14 communes de l'agglomération. Ce réseau était à destination des opérateurs, grand public et entreprises. Nous avons donc pris le parti en 2004, au regard de la demande des opérateurs à cette époque, d'activer ce réseau et de proposer une offre entièrement mutualisée de lignes d'accès à l'abonné, soit des abonnés entreprises, soit des abonnés grand public, avec un catalogue de services qui permet d'avoir toutes les gammes de débit, de 70 Mbit/s pour les premiers débits, jusqu'à 1 Gbit/s par abonné pour les débits les plus importants. Pour vous donner quelques chiffres, en moyenne une ligne d'accès résidentielle FTTH est louée à un opérateur 14 euros par mois. En 2007, nous continuons à déployer des réseaux d'initiative publique FTTH. Nous déployons un réseau sur la communauté d'agglomération du Havre, la ville de Gonfreville L'Orcher, où 100 % des foyers de l'agglomération vont être équipés en fibre optique, cela représente 3 500 prises additionnelles. Nous sommes actuellement candidats sur différents autres projets de réseaux d'initiative publique très haut débit, que ce soit en

délégation de service public ou en PPP, puisqu'il y a un projet de PPP en FTTH qui a été lancé par une commune de l'agglomération de Saint-Etienne.

Pour donner un aperçu assez opérationnel des enseignements que l'on tire de trois ans de construction et un début d'exploitation de réseau très haut débit, je vais vous donner quelques retours d'expériences sur quatre points.

Le débit et les besoins

Le premier point concerne le débit et les besoins des utilisateurs en fibre optique en particulier sur le marché résidentiel. Je rejoins le propos d'Yves PARFAIT : on constate que le débit montant de l'abonné est 2,6 fois supérieur au débit descendant. Souvent, on nous demande si l'on est sûr de nos chiffres. Oui, et chaque année cette tendance-là se confirme. Par ailleurs les besoins en débit aujourd'hui sont limités par la valeur d'échange. Plus les abonnés consomment de débit, plus le coût du transit est élevé. La question est : jusqu'où l'abonné est-il prêt à payer pour avoir accès à du débit, parce qu'il est clair que, si on le lui donne gratuitement, les débits consommés passeront vite de 50 Mbit/s à 1 Gbit/s.

Les réseaux d'initiative publique

Le deuxième type d'enseignement est relatif aux réseaux d'initiative publique. C'est une nécessité, une demande des opérateurs : à ce jour ces réseaux ont mobilisé 1 milliard d'euros d'investissement public/privé et ont permis le déploiement de 11 000 km d'infrastructure terrestre de type fibre optique. Cette infrastructure a servi jusqu'à maintenant essentiellement au dégroupage de nouveaux NRA, puisque, grâce aux réseaux d'initiative publique, les opérateurs peuvent apporter leur offre dégroupée sur 1 500 centraux de France Télécom supplémentaires. Cela représente près de 4 millions de lignes cuivre sur le réseau de France Télécom, additionnelles aux lignes dégroupées par les opérateurs en mode privé. Cela représente également 44 000 homes passed sur des zones où des opérateurs, avec un tarif de 875 euros la prise comme à Pau, n'auraient jamais déployé de réseau. Il y a 22 000 prises additionnelles en cours de construction en région parisienne dans le cadre de délégations de service public.

Les conditions de déploiement

Le troisième élément d'enseignement est relatif aux conditions de déploiement. Quand on construit un réseau de fibre optique, en particulier sur l'horizontal, on fait un design de réseau qui permet de mesurer le linéaire de génie civil et de câble nécessaire pour raccorder les prises. Les prises, ce sont les logements, que ce soit des sites résidentiels ou entreprises, que l'on adresse avec ce réseau. Donc on divise ce linéaire par le nombre de prises que l'on adresse. Vous voyez que la densité d'habitants au m^2 est le facteur décisif de constitution du coût. Sur ce coût, François PAULUS parlait de 300 euros la prises, un acteur qui dispose de 20 % du parc de lignes sur une zone donnée, vous multipliez par 5 ce coût pour avoir le prix d'un abonné et on retombe sur le chiffre communiqué par Iliad d'environ de 1 500 euros Capex par abonné à Paris. Quand ils disent qu'ils ne vont pas aller très loin si des conditions nouvelles liées au déploiement ne sont pas mises en place, c'est une réalité.

Quels sont les paramètres qui peuvent permettre d'abaisser ce coût du déploiement FTTH ?

- Premier paramètre, on ne sélectionne que les villes les plus denses, voire les quartiers les plus denses, voire on ne raccorde que certains immeubles sur le passage de la fibre en éliminant tous ceux qui n'ont, par exemple, que 2 étages et

2 appartements par étage -4 prises dans l'immeuble, on passe, circulez, il n'y a rien à voir ! Cela permet quand même d'abaisser significativement le coût des prises et c'est assez redoutable par rapport à des problématiques d'aménagement du territoire.

- Deuxième paramètre très important : utiliser les techniques de génie civil allégé, c'est-à-dire les microtranchées, les microtubes, les saignées, les techniques de piquage tendu sur le câble… Toutes ces techniques innovantes induisent des économies significatives sur le coût du génie civil. Pour autant, leur origine récente ne permet pas aux services techniques avec lesquels on discute d'avoir des repères ou du recul sur les impacts dans le domaine de la gestion de la voirie et du domaine public en général. A l'instar de ce qui a été dit sur le vertical, nous préconisons sur l'horizontal la rédaction d'un livre de référence par un tiers de confiance, et de mobiliser au niveau des services publics des moyens pour la formation des agents à ces nouvelles techniques de génie civil. Parce que ce sont souvent des discussions difficiles, mais qui sont davantage liées à une peur de l'inconnu qu'à une hostilité technique sur le principe de déploiement de ces techniques. Et c'est compréhensible.
- Le troisième axe de réduction du coût d'une prise est, bien entendu, d'utiliser des fourreaux existants et libres. La question est : y en a-t-il ? Un fourreau avec un câble de 12 fibres à l'intérieur, même s'il mesure 90 mm, est-il libre ou pas ? Sont-ils présents en quantité suffisante, et où sont-ils ? Autant de questions auxquelles il est difficile de répondre, même sur des déploiements récents de fourreaux en zones d'activités. Ces fourreaux permettent d'améliorer le coût des architectures point à multipoint. Pour les architectures point à point, le nombre de fourreaux existants nécessaires pour raccorder avec une fibre par foyer est quasiment toujours insuffisant. Il n'est pas forcément nécessaire de faire du FTTH en point à point pour arriver à ce genre de principe. Il nous est arrivé dans de nombreux déploiements, d'avoir un fourreau disponible sur le capillaire par une collectivité, me disant : « j'ai mis un fourreau sur cette zone d'activités ou en approche de cette zone », et malheureusement le réseau qui passe et l'ingénierie que l'on avait définie pour adresser cette zone nécessitait 4 fourreaux. Dans ces cas-là, on est malheureusement obligé de repasser du génie civil pour déployer le nombre de fourreaux additionnels. Il y a tous les cas de figures, sachant que, pour nous, l'existence de fourreaux impacte essentiellement les architectures point à multipoint. Dans le cadre des architectures point à point l'existence d'égouts permet bien entendu de faciliter leur déploiement. Sur le cas particulier des fourreaux de France Télécom : pour nous, il est clairement intéressant que ces fourreaux puissent être mis à disposition quand ils sont disponibles. Il nous paraît néanmoins encore plus pertinent d'ouvrir ces réseaux au niveau de la fibre optique, avec des cartographies actualisées, faciles d'accès, où l'on peut repérer facilement où sont les fibres et en quelle quantité elles sont disponibles, et avec des engagements rapides et clairs de mise à disposition de France Télécom. Dernier point sur ce sujet, je ferai juste un aparté sur la régulation et l'introduction du service LFO. C'est une bonne chose peut-être pour certains types de projets. Pour les réseaux d'initiative publique, LFO a bouleversé l'économie de certains projets. D'une part c'est une vraie difficulté de modifier les règles en cours de partie, et d'autre part, on constate aujourd'hui quand on fait des cotations de réseaux d'aménagement du territoire en intégrant LFO, que paradoxalement le coût des investissements publics, c'est-à-dire la participation publique, est plus importante qu'elle ne l'était par le passé. La manipulation de ces outils a des impacts, naturellement, sur les réseaux existants.

Le FTTH et ses coûts d'exploitation

Enfin, dernier point sur le FTTH et ses coûts d'exploitation. On très peu de recul sur ces sujets et on a surtout beaucoup de questions. Je vais en partager quatre avec vous.

- La première problématique repose sur le déploiement : architecture PON et point à point. Dans le cadre d'une architecture PON, la multiplication des coupleurs sur les anneaux de collecte fibre fait que le signal est fortement atténué quand il arrive au niveau des centres de commutation. On se pose donc la question du coût des équipements actifs, et notamment des cartes de régénération du signal, nécessaires dès lors que la montée en débit va être importante sur ces réseaux.
- Deuxième paramètre : on a beaucoup parlé du brassage optique en pied d'immeuble. Intellectuellement, c'est tout à fait compréhensible et intelligible. Nous nous interrogeons sur le coût des interventions en pied d'immeuble. Si l'on prend 25 millions foyers avec 80 % de pénétration, soit 20 millions de fibres et 10% de déménagements, cela représente 2 millions d'ordres de service sur 220 jours par an. Vous imaginez la quantité d'équipes et de véhicules nécessaires pour réaliser ne serait-ce que les interventions relatives aux déménagements. Dès lors qu'il faudra ouvrir des boîtes en pied d'immeuble pour des raccordements ou des déménagements ou des problèmes techniques, quelles seront les conditions de qualité de service offertes sur les lignes très haut débit avec un réseau ouvert à cet endroit-là ? Cela fait partie des questions que l'on se pose sur ce que l'on appelle le TCO, le total cost of ownership, des réseaux très haut débit sur trente ans.
- Troisième élément de réflexion sur l'exploitation. A partir du moment où l'on a des investissements très lourds en matière d'infrastructure passive, on doit faire des choix en fonction des zones entre le PON et le point à point. Faire le choix d'une infrastructure passive qui est dépendante du protocole de transmission est-il un choix judicieux sur le long terme voire le très long terme ? C'est aussi une interrogation, et il y aura peut-être des étapes qui conduiront vers le tout point à point avec le PON au départ. On se pose pas mal de questions sur ces sujets-là.
- Le dernier élément c'est : comment vont se comporter les réseaux face à la montée en puissance des débits et de la pénétration haut débit ? Quand on sera à 80 % de pénétration haut débit dans quelques années, comment vont se comporter les réseaux pour satisfaire à la demande croissante des nouveaux abonnés et des débits ?

Alors pour nous, guerre de mouvement ou de tranchées, je ne sais pas, il y a des choses qui sont relativement claires, il y en a d'autres qui ne le sont pas du tout. Ce dont on est sûr, c'est qu'il faut marcher d'un pas certain dans la bonne direction et qu'il faut éviter de se hâter dans la mauvaise. Aujourd'hui, on fait des choix technologiques en fonction des caractéristiques de zones avec des analyses assez poussées sur ces sujets-là.

Dernier point : l'intervention publique et la fracture numérique très haut débit. La fracture DSL touchait en 2006 près de 50 % de la population française, et on estime que la facture très haut débit FTTH en 2012 touchera 80 % de la population. Face à de tels enjeux, s'il est clair que la question de l'accès aux fourreaux est une question immédiate et à laquelle il faut rapidement une réponse des pouvoirs publics, elle ne résoudra pas les problèmes de l'accès de tous au très haut débit. Aujourd'hui, on est en train de passer un appel auprès des collectivités locales pour qu'elles se saisissent de ce dossier. Elles ont une vision, une réflexion stratégique, des décisions à prendre, qui sont complémentaires de celles que peut prendre le régulateur par rapport à l'existant. La mobilisation des collectivités dans le cadre des réflexions sur le développement du très haut débit est fondamentale. Aujourd'hui, on recense 48 projets de nouveaux réseaux d'initiative publique sur la période 2008-2010, cela

représente 1,3 milliard d'euros d'investissement et c'est l'enjeu de l'intervention publique connue par nous à ce jour.

Patrick VUITTON

Je retiens deux chiffres de votre intervention. Le premier : les 14 euros de location qui laissent présager qu'on peut effectivement vendre soit un peu plus cher à l'usager, je crois que c'est le cas à Pau, soit offrir plus de services que sur le 9 euros et quelques payés à France Télécom. Le second : les 300 euros, qui avec un taux de pénétration de 20 %, amènent à 1 500 euros de CAPEX mobilisable économiquement par un opérateur privé. Aujourd'hui le taux de pénétration du haut débit dans une ville comme Paris c'est plus de 60 %, si on mutualise, on doit pouvoir diviser cette facture par 3, chacun ayant 20. Donc, c'est un curseur sur lequel on peut facilement agir si on mutualise de bout en bout dans cet exemple parisien.

Dernier intervenant de cette table ronde, Arnaud POLAILLON de Numéricable, vous avez peu de tranchées à faire puisqu'elles sont déjà faites, vous retirez des fibres pas tout à fait jusqu'à l'abonné, mais jusqu'au pied d'immeuble à peu près dans une partie de ce réseau, et vous essayez de tirer parti de cette avance pour offrir du très haut débit sur le câble. Mais vous partez avec un handicap qui est une très faible pénétration d'internet : vous êtes certes devant Darty, mais quand même derrière Alice, donc vous ne pouvez pas jouer du bénéfice de Free de transposer vos abonnés actuels sur le très haut débit, en tout cas il faut les convaincre de passer chez vous. Comment voyez-vous cette bataille à venir ?

Arnaud POLAILLON, Secrétaire général de Numéricable

Effectivement, Numéricable qui rassemble aujourd'hui la totalité du câble en France, a une politique extrêmement active sur la fibre optique, mais avant de rentrer complètement dans la question que vous posez, je voudrais faire un petit détour par l'histoire du câble et son renouveau, pour éclairer le contexte. Aujourd'hui le câble, après une histoire tourmentée, a été banalisé dans son cadre réglementaire à partir de 2002 avec le Paquet Télécom européen transposé en France entre décembre 2003 et juin 2004. Cela veut dire que le câble est devenu ou redevenu ce qu'il n'aurait jamais dû cesser d'être en France, c'est-à-dire un opérateur de communication électronique à l'instar des autres, et des FAI, et de l'opérateur historique. Il représente aujourd'hui à peu près 40 % de la population, 9 300 000 prises, et donc une couverture grosso modo de la France urbaine. Le paradoxe d'aujourd'hui c'est que cette technologie qui, pour certains apparaît comme ancienne, est en fait un des moteurs les plus efficaces du déploiement de la fibre optique. Je vais essayer d'expliquer pourquoi.

La conséquence première de la consolidation capitalistique du câble en France, c'est précisément qu'il y a à nouveau des actionnaires pour investir dans cette technologie. Cet investissement se fait sur 2 grands chapitres. Le premier, c'est l'interconnexion de ce réseau : on est donc passé, en l'espace de deux ans, de la peau de léopard de réseaux câblés indépendants avec plus de 55 têtes de réseaux, à un réseau interconnecté par un backbone ultra haut débit. Ce préalable est important à saisir, puisque c'est lui qui permet précisément d'offrir le triple play : de l'internet très haut débit (30 Mbit/s au minimum et jusqu'à 100 Mbit/s), de la télévision numérique (220 chaînes aujourd'hui, 500 demain, avec dès aujourd'hui 6 chaînes HD, plus de 20 dans le futur, de la VOD, etc…), et évidemment de la téléphonie sur IP. Une fois ce préalable réalisé, le second défi stratégique qui est posé au câble, c'est celui du déploiement de la fibre optique. Jusqu'ici nous avons assez peu communiqué, contrairement à nos amis et concurrents, parce que, en fait, nous déployons

pendant ce temps-là. Aujourd'hui les chiffres de déploiement de la fibre optique de Numéricâble sont donc les suivants : au 1er juillet, nous avons à peu près 1 100 000 prises raccordables. Notre prévision d'atterrissage pour la fin de cette année 2007 est d'à peu près 2 millions de prises, un peu plus si cela est possible. Notre objectif à la fin 2008 est de 5 millions de prises, et celui de 2009 de 7,5 millions de prises sur le total de 9 300 000 prises que j'ai cité tout à l'heure. Vous mesurez avec ces chiffres que ce déploiement est donc extrêmement rapide. Pour vous donner une illustration, à Paris aujourd'hui on a plus de 350 000 prises raccordables, l'objectif à la fin de l'année est d'à peu près 750 000, et on pense avoir fait 1 500 000 prises à la fin de 2008, sur les 1 800 000 prises parisiennes. En résumé, à mi-2009, on aura terminé sur l'exemple de Paris, le déploiement du réseau horizontal. Je reviendrai sur le vertical plus tard. Au-delà de cet exemple parisien, cela veut dire que, dans toutes les villes où il y a du câble et où il y a du raccordement au backbone, nous déployons de la fibre optique. C'est vrai à Marseille, à Rennes, dans toutes les villes où il y a du câble. La bonne nouvelle que je veux transmettre aujourd'hui, contrairement à ce qui a été dit tout à l'heure, c'est que, quel que soit l'environnement réglementaire futur, quels que soient les modes de régulation, lorsqu'il y a du câble dans votre ville, votre département, votre région, cela veut dire qu'il y aura de la concurrence sur la fibre optique, au-delà de la boucle de l'opérateur historique. C'est donc un moteur fort de déploiement, à la fois de l'infrastructure et des services de très haut débit.

Par ailleurs, Numéricable a relancé sa politique commerciale et le maître mot de cette politique, c'est la proximité avec les abonnés qui s'incarne par des boutiques, c'est-à-dire un lien physique avec les abonnés : elles étaient au nombre d'une quarantaine, elles seront plus de 70 à la fin de l'année. Proximité également par une qualité restaurée de relation avec les abonnés. Chacun a en tête, nous l'assumons totalement, les difficultés que nous avons eues, notamment sur l'ex-plaque de Noos à Paris, en janvier-février dernier. Tout n'est pas réglé, mais nous sommes revenus à la normale, c'est-à-dire que nous avons pris les moyens humains et techniques nécessaires pour que la relation-client revienne à la normale du secteur, qui n'est pas absolument optimale, mais qui permet de relancer la machine commerciale. C'est ce que nous avons fait par une campagne de publicité que vous avez vue, par des nouvelles offres simplifiées, et par une offre de services qui d'ores et déjà, en termes de qualité technique, est la meilleure du marché.

La transition avec la fibre optique c'est une chance nouvelle pour le câble, pour deux raisons. La première c'est que, précisément, nous avons l'infrastructure pour déployer, et pour aller vite, je vous l'ai démontré avec les chiffres précédemment cités. La seconde c'est que, lorsque nous arrivons en pied d'immeuble avec de la fibre optique, avec un réseau qui a une fiabilité complètement nouvelle par rapport à la cascade d'amplificateurs qu'il y avait sur le réseau câblé ancien, nous avons une solution. Elle est là, elle fonctionne et elle n'est pas limitante en termes de débit : c'est le câble coaxial qui monte dans les colonnes et qui va jusqu'aux clients finaux. Parce que ce câble coaxial est né dans les années 70 aux Etats-Unis pour transporter de la télévision, c'est-à-dire un flux vidéo avec une énorme bande passante, c'est lui-même un fleuve d'information ou en tout cas un tuyau d'un débit extraordinaire. Pour citer un chiffre, la bande passante du câble lorsqu'il transporte de la télévision est de 2,5 GHz. Cela veut dire que, lorsqu'il a déployé sa fibre jusqu'au pied d'immeuble, le câblo-opérateur a un réseau sans couture, complètement passif qui lui permet de délivrer de l'ultra haut débit à tous ses clients finaux, avant même de faire une installation verticale de fibre optique. La situation de nos concurrents est un peu différente. Plus précisément, il leur faut soit tirer de la fibre en vertical, soit faire du VDSL, soit du wireless, en tout cas faire quelque chose de nouveau et donc de contraignant, que ce soit vis-à-vis des copropriétés, vis-à-vis des syndics ou des clients finaux, pour repercer le chambranle de leur porte afin de passer un nouveau câble, ce que dans une première phase nous n'avons pas à faire.

Ce déploiement, nous le souhaitons complètement ouvert : à chaque fois que nous tirons de la fibre optique de nos NRO, c'est-à-dire l'équivalent des DSLAM, jusqu'aux pieds d'immeubles, nous en posons beaucoup plus que nous nous n'en avons besoin pour nos propres offres. Nous mettons à disposition, via une offre commerciale de gros, cette fibre optique en location de très longue durée auprès des opérateurs alternatifs. C'est donc un déploiement ouvert. De la même manière, sur la partie verticale, là où il y a une densité de clients finaux, et là où nous avons des clients sur la partie horizontale de notre déploiement, nous sommes prêts à investir pour construire ce vertical dans les goulottes où passe le câble actuellement, et bien sûr à le mutualiser avec l'opérateur qui aura acheté à la fois le transport horizontal du NRO jusqu'à l'immeuble et le déploiement vertical jusqu'au point de branchement puis au raccordement des clients finaux. En clair, cela veut dire que nous avons une offre fibre, mais nous n'aurons pas d'offre de fourreaux. Nous pensons que ce n'est pas pertinent pour l'opérateur de câble, et que la bonne manière technique, rapide, de diffuser la fibre optique, c'est précisément d'investir -nous le faisons-, et d'avoir une rentabilité sur la vente en gros de cet investissement, plutôt que d'essayer de partager via des outils réglementaires partiellement inadaptés, une infrastructure physique.

En conclusion, je voudrais dire pour résumer, que nous n'attendons pas, sur le déploiement fibre optique, ni le régulateur, ni même de transformation du cadre contractuel que nous avons avec les collectivités locales. Je voudrais le souligner ici parce que c'est très important, et qu'il y a un peu de confusion en juillet dernier sur ce point. Car nous investissons dans la fibre optique de la même manière, quelle que soit la nature juridique des contrats que nous avons, que cela soit des contrats du Plan Câble, des contrats banalisés, des contrats qui se sont appelés à l'époque de leur signature des délégations de service public, des contrats avec ou sans biens de retour… Notre vitesse de déploiement dans les villes est invariante par rapport à ce contexte, pour une raison très simple : l'important c'est le service rendu, c'est le très haut débit livré au client. C'est cela qui est le moteur de l'investissement et non pas le débat juridique sur la qualification de tel ou tel contrat. Enfin, ce déploiement est ouvert aux opérateurs alternatifs.

Pour conclure, la chance du câble aujourd'hui, c'est précisément la fibre optique. Mais c'est aussi la chance des collectivités que vous êtes ou que vous représentez, puisque, là où il y a du câble, vous savez que la fibre optique va arriver plus vite qu'ailleurs, et qu'elle est un élément fort de la concurrence dans ce domaine.

Patrick VUITTON

En un mot, 1 100 000 prises très haut débit, mais combien de clients très haut débit aujourd'hui ?

Arnaud POLAILLON

On a lancé l'offre le 20 août et l'on communiquera sur les premiers résultats de clients à partir du premier trimestre 2008.

Patrick VUITTON

Nous allons ouvrir le débat. Il y aura certainement aussi des questions sur le fait que vous refusiez d'ouvrir les fourreaux, contrairement à la législation, et pourquoi les opérateurs qui sont ici n'ont pas souscrit à votre offre de fibre qui a l'air effectivement très intéressante, très attractive.

Nathalie GUICHARD, Clermont communauté

J'ai deux questions, une pour Monsieur POLAILLON : quels sont les débits disponibles montants et descendants par rapport aux offres que vous proposez ? Une autre question un peu générale ; hier Monsieur AUBE de Céleste a évoqué les problèmes de transit IP vers Paris. Là, Monsieur SAINT-ANDRÉ a de nouveau parlé des problèmes de transit IP, surtout s'il y a une démultiplication des débits vis-à-vis des particuliers. La question que je pose à tous les opérateurs, c'est : quid d'une vraie politique de GIX dans les régions ? Jusqu'à présent, ceux qui ont tenté de déployer des GIX ont eu quand même quelques soucis, les grands opérateurs n'étant pas très enclins à s'échanger du trafic en local, et voulant toujours tout remonter sur Paris. Est-ce que ce n'est pas une question qui va devenir pertinente si on a du 50 Mbit/s dans un certain nombre de foyers ? Les réseaux longue distance vont-ils tenir le coup et cela ne sera-t-il pas aussi prohibitif en termes de tarifs ? Est-ce qu'il ne faudrait pas penser à faire autre chose ?

Arnaud POLAILLON

Notre offre est une offre de 100 Mbit/s.

Patrick VUITTON

Montant/descendant ?

Arnaud POLAILLON

Elle n'est pas symétrique actuellement, mais elle va le devenir.

Patrick VUITTON

Sur les GIX, Pierre-Eric SAINT-ANDRÉ, puisque vous avez un début d'expérience sur Pau, et puis il y a effectivement des expériences sur Lyon, un peu négatives, où l'outil technique est là, mais les opérateurs passent à côté…

Pierre-Eric SAINT-ANDRÉ, Directeur général d'Axione

La question du transit est une vraie bonne question. Il y a trois ans, on n'avait pas forcément la même vision. Aujourd'hui, tous les réseaux d'initiative publique construits et opérés par Axione disposent de 20 à 40 Gbit/s en livraison Paris sur trois points de transit. Ce qui fait qu'aujourd'hui, le transit IP dans toutes nos plaques est au même prix qu'en région parisienne, et les opérateurs s'échangent du trafic sur les plaques de GIX nationaux qui sont à Paris. Plus de 60 % de notre trafic est échangé.

Mais à Paris, on a, à la demande des collectivités, mis en place des GIX locaux, qui sont proposés gratuitement aux opérateurs. Je ne sais pas si le coût d'adaptation dans le plan d'adressage pour s'interconnecter sur ces GIX est supérieur à l'économie induite par l'échange de trafic local. Je sais que l'échange de trafic se passe très bien au niveau

national, mais pour nous, au plan local, la demande des opérateurs n'est pas là. On le fait, cela ne coûte pas très cher de le faire, il y a quelques acteurs locaux qui échangent du trafic, mais je ne crois pas qu'il faille attendre beaucoup plus des GIX locaux. Ce n'est, à mon avis, pas là qu'est la révolution du transit IP.

Patrick VUITTON

Même point de vue chez Free, Neuf, FT ? Ce n'est pas en vue pour le moment ? Cela viendra peut-être ?

François PAULUS

Les GIX locaux c'est utile. On a un GIX à Lyon, on est interconnecté avec d'autres acteurs autour de cette table, mais de toute façon cela ne résout pas 100 % des problèmes, il reste qu'il faut sortir le trafic sur l'internet. De toute façon, il faudra donc soit à partir d'un GIX local se connecter avec une fibre à quelque chose, donc encore le remonter à Paris, soit le sortir directement via un câble sous-marin ou autre. Donc cela fait une partie de l'économie, mais de toute façon, on ne fonctionne pas qu'en circuit fermé.

Antoine FERRE, DSI de l'Union sociale pour l'Habitat

C'est l'organisation professionnelle des opérateurs HLM. J'interviendrai surtout sur la partie terminale et l'entrée dans les immeubles, puisque c'est une question qui a été largement posée. En rappelant auparavant que, pour nous, la problématique de la réduction de fracture numérique passe d'abord par l'accès à internet de nos locataires. Un certain nombre de chiffres ont été donnés, on reconnaît habituellement que 70 % des locataires HLM de province n'ont pas accès à internet à haut débit. On peut regarder les chiffres dans tous les sens, c'est à peu près cela l'existant. On est donc d'abord favorable au développement de l'accès internet sur les infrastructures existantes, et l'exemple qui vient de nous être donné par Numéricâble nous intéresse évidemment, puisque l'infrastructure existe, elle est disponible, et cela fait quand même longtemps que l'on sait que l'on fait passer un meilleur débit sur un câble enrobé d'isolant et de blindage, que sur deux paires de cuivre qui se chevauchent. C'est la première priorité.

La deuxième est qu'on a effectivement vu arriver un certain nombre de technologies sur les infrastructures existantes, comme également l'ADSL qui n'avait pas été prévu, mais aujourd'hui nos locataires ne sont pas encore suffisamment connectés. Par rapport à ce point, ce qui vous intéresse plus aujourd'hui c'est que l'on est favorable à l'installation de la fibre optique dans nos immeubles, mais on est cependant conscient que c'est une question de long terme. On a parlé de 50 ans, ce sera peut-être 20 ou 10, mais en tout cas ce n'est pas pour tout de suite. Dans ce cadre-là, on est également favorable à faire des recommandations à nos adhérents pour faciliter le déploiement de la fibre optique.

On a élaboré cinq points qui ont déjà été développés ce matin, je pense que tout le monde est d'accord sur un certain nombre d'entre eux :

- Le premier, c'est qu'il n'y a pas de financement direct du bailleur. Cela n'a jamais été demandé, mais je pense que c'est important quand même de le rappeler. Nous ne sommes pas favorables à des investissements directs du bailleur pour faciliter la mise en place de la fibre optique. Cela concerne l'investissement, mais aussi la gestion et la pérennité de la gestion de ces investissements.
- Le deuxième point : un seul réseau par immeuble. On y est favorable.
- Le troisième point : un seul gestionnaire par immeuble. Il est clair qu'on y est aussi très intéressé, notamment par rapport à nos responsabilités de bailleurs vis-à-vis de nos locataires. On est particulièrement intéressé par le fait de n'avoir qu'un seul interlocuteur pour les questions de responsabilité, d'ouverture d'équipement de pied

d'immeuble, etc. On préconise donc que l'investisseur qui fibre l'immeuble en soit aussi le gestionnaire, de façon pérenne, gratuite pour le bailleur, et avec une garantie de long terme. C'est un des points qui posent problème aujourd'hui, dans les conventions.

- Le quatrième point : nous souhaitons également que le bailleur ne soit partie prenante en rien de la fourniture du service au locataire. Celui-ci peut choisir de la fibre, Free, France Télécom, qui il veut : c'est une relation entre le locataire et le fournisseur, de la même façon que le modèle de l'ADSL n'a imposé aucune intervention du bailleur pour mettre en place ce nouveau service. La problématique du câble est un peu différente puisque, dans un certain nombre de cas, le bailleur ou la collectivité sont intervenus pour imposer une technologie ou un service, par un dispositif technique.
- Le cinquième et dernier point, n'a pas été évoqué, mais nous le soumettons à votre réflexion. Si l'on veut développer et faciliter le câblage des immeubles, nous souhaiterions que cela facilite aussi l'établissement d'immeubles communicants. Je pense que ce n'est pas à une fibre près, et il serait extrêmement important pour nous que le câblage de tous les logements de l'immeuble s'accompagne du câblage d'au moins un local technique. En tant que gestionnaire, nous avons un intérêt évident à être reliés à nos immeubles. Je peux vous citer des tas d'exemples… Certains opérateurs ont des gardiens en pied d'immeuble qui connectent leur système d'information ; nous avons des problématiques de télérelevés, de liaisons d'immeubles, et je pense que cela peut faire un point d'intérêt pour le bailleur.
- Enfin, je voulais vous confirmer que nous sommes tout à fait favorables à l'établissement de conventions concertées avec les opérateurs, avec l'Avicca, avec l'ARCEP, de façon à faciliter la pénétration de la fibre au moins dans les immeubles HLM. Cela ne fait que 4 millions, mais déjà, cela permet de voir les choses avancer.

Patrick VUITTON

Je précise que le point de vue complet de l'Union sociale pour l'Habitat est publié sur notre site. On a un « agora » du très haut débit où l'on invite les acteurs à exprimer leur point de vue sur ce développement. J'ai vu en tout cas que, sur la question des locaux techniques, mes voisins prenaient tous des notes en disant qu'il y avait peut-être quelque chose à faire pour faciliter la pénétration. Le message a en tout cas été écouté attentivement.

Michel TRIBOULET, Cabinet conseil et réseau (CREDO)

C'est une question pour Monsieur POLAILLON. Je vais laisser le soin aux collectivités locales de commenter votre magnifique optimisme sur la qualité de service. Je pense qu'il y a un petit décalage. Je voudrais lui poser une question un peu plus technique : vous avez dit tout à l'heure que vos réseaux étaient totalement interconnectés. Cela m'interpelle un peu, vous avez sûrement raison, mais dans ce cas-là, je voudrais comprendre pourquoi un grand nombre de vos réseaux, les petits bien sûr, ne disposent pas de l'offre triple play, et ont toujours la télévision, et la télévision, et la télévision.

Arnaud POLAILLON

Je ne crois pas avoir dit totalement. Aujourd'hui, l'interconnexion au backbone représente 85 % de nos prises, il reste donc des réseaux à l'extérieur de ce backbone. Nous avons un plan d'investissement pour monter cette interconnexion à 94 % de nos réseaux. Il reste donc effectivement, des petits réseaux en mono play analogique télévision, c'est vrai et nous ne le contestons pas. Nous faisons simplement nos meilleurs efforts pour investir afin de raccorder ces réseaux. Nous ne pouvons pas tous les raccorder pour des raisons de logique économique simples à comprendre. Un backbone, ce sont dont des liaisons ultra haut débit dont une partie est louée à des gens ici présents entre 10 et 40 Gbit/s. Les « sorties de ces autoroutes », pour parler de manière figurée, ne sont pas toujours tout près

des réseaux en question, et cela peut donc coûter extrêmement cher de construire cette interconnexion. Sur les tout petits réseaux, cela pose des problèmes économiques, c'est clair.

Patrick VUITTON

J'avais une question à Neuf et à Free, puisque je ne pense pas que France Télécom soit très intéressé à louer du génie civil à l'opérateur du câble. Monsieur POLAILLON a dit qu'il ne voulait pas louer de génie civil, mais qu'il avait une offre, intéressante peut-être, de fibre optique. Pourquoi diable vouloir construire de nouveaux réseaux, puisque vous pouvez louer celui de Numéricable ?

Maxime LOMBARDINI

On est très heureux de pouvoir louer des fourreaux d'accès à quiconque est prêt à en mettre à disposition, mais on n'a pas encore l'offre de notre côté. Cependant, je viens d'en parler avec Arnaud POLAILLON, je pense qu'on l'aura très bientôt !

François PAULUS

Avant de répondre sur la fibre, un petit commentaire sur les fourreaux. Vous avez dit que vous n'alliez pas proposer d'offre de fourreaux. A ma connaissance de toute façon il y a un débat qui n'est pas encore clôt : un certain nombre des fourreaux ne vous appartiennent pas, et appartiendraient aux collectivités, ce seraient des biens ce retour. Donc à la limite, je m'adresserais aux collectivités pour avoir vos fourreaux, qui ne le sont pas justement. C'est une première façon de répondre. Je n'attends donc pas d'offre de fourreaux de votre part. J'irai la chercher ailleurs. Sur l'offre fibre, sans dévoiler le secret des affaires, je confirme avoir une offre fibre de la part de Numéricable. J'en ai eu les termes exacts avant-hier, donc c'est un peu dur de la commenter, et on la discute depuis un an. On n'y est pas encore tout à fait, mais, oui, il y a bien une offre fibre de Numéricable.

Yves PARFAIT

Je voulais juste dire que c'est important qu'il y ait une réciprocité dans le génie civil que l'on ouvre. Pour la raison que j'évoquais tout à l'heure : si l'on veut que tous les investissements privés et publics que l'on est prêt à faire les uns et les autres se réalisent, on a intérêt aussi à ne pas les faire tous concentrés au même endroit. D'abord on ne pourra pas, parce que cela voudrait dire que l'on se concerte sur nos plans de déploiement, ce qui n'est pas possible. Et que l'on a exactement les mêmes priorités, ce qui n'est pas le cas puisque nous n'avons pas du tout les mêmes stratégies d'approche de la fibre optique. Donc, si l'on veut qu'on puisse avoir accès à ce qui apparaît comme un élément clé, il faut que cela soit disponible, même si on n'a pas prévu de déployer de la fibre à cet endroit. C'était la principale remarque que l'on faisait à France Télécom, c'est ce qui nous a fait bouger pour aborder cette problématique en étant positif et en proposant une offre. On parle beaucoup de notre position : on a fait une approche ouverte en la matière, à la fois dans les immeubles lorsqu'on est le premier entrant et également en abordant de manière positive et rapide la possibilité d'accéder à notre génie civil pour le FTTH. Peut-être que l'on a trop anticipé, que l'on veut attendre que nous déployons de la fibre pour aussitôt nous la louer, mais moi j'ai compris que les personnes autour de cette table avaient envie de déployer de la fibre, pas forcément à l'endroit où l'on allait.

Je prends encore l'exemple de Montpellier : si Free est allé à Montpellier, c'est bien parce qu'il y a du génie civil disponible et que, s'il veut accélérer son déploiement, il voudra bien accéder au génie civil éventuellement disponible de France Télécom à Montpellier, même si nous n'y sommes pas partis en premier. C'est pareil dans d'autres villes, il y a des villes que fait Neuf, où nous ne sommes pas pour l'instant et je crois que Neuf a envie de pouvoir

accéder peut-être à certaines infrastructures de France Télécom même si nous n'avons pas décidé de fibrer en premier cette ville.

Sinon, c'est très paradoxal, cela veut dire que finalement la position des acteurs serait d'attendre que nous fassions les premiers les investissements pour pouvoir louer les fibres des suivants dans la foulée. Je ne pense pas que cela soit logique. Si l'on veut que, nous tous, nous investissions, il faut que l'on puisse investir. Certains l'ont fait depuis longtemps ; finalement le câblo a commencé il y a quelque temps à fibrer, nous sommes en train de le faire à différents endroits, et c'est cela qui est important. Il faut que la régulation sur les fourreaux soit complètement symétrique -le génie civil disponible des uns et des autres, des communes, des opérateurs-, pour que cela puisse être mis à disposition dans les meilleures conditions possibles.

Claudine BECQ-VINCI, Vice-présidente du Conseil général de la Meuse

Guerre de mouvement ou de tranchées, moi je viens de Verdun, alors les guerres de tranchées on connaît ! On préfèrerait qu'il y ait des tranchés et des mouvements, mais sans guerre. Mais là, cela devient de l'angélisme peut-être !

Je voulais poser une question à Monsieur PAULUS, parce qu'il a dit que certains syndics refusaient le déploiement vertical mais Monsieur LOMBARDINI je crois a déjà répondu. Monsieur POLAILLON a dit qu'avec le câble, on pourrait éventuellement réduire la fracture du haut débit. Non ! Parce que le câble, il va aussi dans les zones urbaines, et dans les zones urbaines il n'y a pas trop de zones blanches. Monsieur VUITTON, vous aviez retenu quelques chiffres, j'en ai retenu un : 80 % de la population sera en fracture de très haut débit en 2012. Cela touchera évidemment des zones urbaines mais en particulier les zones rurales. Alors, je suis peut-être angélique, mais Monsieur PARFAIT vous dites qu'en gros, il vaudrait mieux vous partager le territoire. Si vous vous partagez le territoire, il n'y aura pas de concurrence, ni de prix compétitif pour les usagers. Ne pourrait-on pas faire comme le plan national de réduction des zones blanches en téléphonie mobile ? On a demandé aux opérateurs de se mutualiser. Ne pourrait-on pas faire un plan national pour que tout le monde se mutualise et déploie des fibres de façon cohérente ? Et maintenant, une question à Monsieur SAINT-ANDRÉ : je n'ai pas très bien compris que ce qu'était votre livre de référence sur le déploiement horizontal ?

Patrick VUITTON

Sur France Télécom et le partage des marchés…

Yves PARFAIT

On est très loin d'un partage du territoire entre les uns et les autres, qu'il soit conscient ou inconscient, prévu ou imprévu. On est dans une logique de déploiement qui est assez différente d'ailleurs, on n'a pas les mêmes approches du marché de la fibre, donc forcément, on ne va pas aller au même endroit. Là où l'on va aller au même endroit, on sera en concurrence néanmoins sur les infrastructures, parce que c'est le cadre qui nous est tracé. Le cadre de développement des télécoms en France, depuis la transposition en droit français des directives européennes, est une concurrence totale sur les infrastructures, que l'on soit d'ailleurs investisseur privé ou public, l'investisseur public n'échappe pas à la règle. Les opérateurs d'opérateurs se retrouvent en concurrence avec les opérateurs. On essaie simplement, sans s'entendre, de faire des choses à peu près raisonnables. Le partage des immeubles en est une assez évidente, les infrastructures à l'extérieur dans le domaine public aussi. On essaie de trouver un mode de fonctionnement qui soit le plus raisonnable possible, sans s'entendre, en laissant le marché se déployer et en laissant nos entreprises se différencier depuis l'ingénierie des réseaux jusqu'aux services que l'on offre. Si l'on devait avoir une grande mutuelle de tous les investisseurs, ce serait revenir à un modèle de

monopole de développement des réseaux d'infrastructures, ce qui ne paraît pas aujourd'hui un cadre à l'ordre du jour.

Pierre-Eric SAINT-ANDRÉ

Pour rebondir sur cette thématique, vous parliez des zones blanches en téléphonie 2G, et je crois que le débat est encore plus fort sur la 3G mobile. Les opérateurs mobiles ont des obligations de couverture qu'ils ne peuvent pas remplir, et la mutualisation des infrastructures haut débit mobile en zones rurales est une absolue nécessité. On voit que, dans l'introduction du DVB-H, donc la télévision mobile, le même débat apparaît, à savoir la mutualisation de l'infrastructure de transmission. Sur le très haut débit, il y a vraisemblablement un débat autour de la définition de frontière entre des zones qui, structurellement, ne satisferont jamais aux critères d'éligibilité au titre des investissements privés. Il y a aussi un débat pour voir comment, par quel type d'infrastructure, et sous quelle forme de marché public, il est possible d'y intervenir pour anticiper et ne pas avoir à revivre ce que l'on subit, comme cela a été le cas pour l'ADSL ou d'autres fractures numériques.
Sur la question du livre de référence, c'est juste un ouvrage didactique à l'attention des agents des services techniques, en charge notamment de la voirie, pour expliquer simplement les avantages et les inconvénients des techniques de pose de génie civil allégé. Parce que souvent, on parle dans ces domaines-là de choses que l'on maîtrise mal, que l'on connaît peu. Et peu de moyens nous semblent mobilisés pour que les acteurs avec lesquels on discute puisse avoir un niveau de connaissance sur ces sujets qui permettent de lever leurs interrogations.

Patrick VUITTON

Le génie civil allégé, on en parlera cet après-midi à la première table ronde.

Michel BRIAND, Brest

Une question naïve, parce que j'entends tout le monde dire qu'il est raisonnable et rationnel de mutualiser la pose de fibres. Or il se trouve qu'à Brest, je n'arrive pas à avoir les plans des réseaux, des sous-répartiteurs, de France Télécom ni de Numéricable lorsqu'ils prolongent leurs réseaux. Etes-vous donc d'accord pour partager ces plans, de façon à ce que l'on n'aille pas poser des fibres là où ce n'est pas nécessaire, et pour que comme la loi le prévoit, l'accès aux informations soit effectivement donné au collectivités locales, comme nous donnons à tout le monde accès aux centaines de kilomètres de fourreaux que nous plaçons dans la ville.

Yves PARFAIT

Sur l'offre de génie civil, l'accès aux informations est une des composantes de l'offre dont on discute avec l'ARCEP, bien sûr. Mais pour l'instant, il n'y a pas d'offre. Dans l'offre que l'on est en train de construire avec l'ARCEP, il y a bien entendu une composante qui est l'accès à la documentation et aux informations.

Michel BRIAND

Les réseaux existants sont secrets, c'est bien cela ? Là où vous avez de la fibre aujourd'hui, on n'a pas le droit de le savoir ?

Yves PARFAIT

Mais on parle-là d'une offre de génie civil, de fourreaux…

Michel BRIAND

Mais aujourd'hui vous avez des fibres optiques sur la ville de Brest, et on ne sait pas où elles passent, est-ce que c'est normal ?

Yves PARFAIT

Cela fait partie des composantes du réseau. Il y a aussi des liaisons de sécurité sur certains…

Patrick VUITTON

La réponse est claire... Elle n'est pas forcément positive mais elle est claire. Celle de Numéricable également ? Les plans de vos réseaux, effectivement beaucoup de collectivités les demandent, mais ne les ont pas.

Michel BRIAND

Non j'ai demandé à les voir…

Arnaud POLAILLON

Lorsque c'est prévu dans le contrat, on transmet les plans aux collectivités qui le demandent.

Patrick VUITTON

D'accord, c'est tout à fait aussi clair !

François LAMBERT, Plateau de Saclay

Je suis Vice-président de la communauté d'agglomération du Plateau de Saclay, et président d'un syndicat de vidéocâble numérique 1G, et en même temps la ville qui accueille le backbone, à Palaiseau. On n'est donc pas très éloigné du backbone, ce qui ne représenterait pas un coût extraordinaire au niveau de l'investissement. Entre le soleil d'Austerlitz de Monsieur PARFAIT et la satisfaction béate de Monsieur POLAILLON, j'ai un vrai problème. Nous, élus, avons de vrais problèmes. France Télécom dit partout depuis 10 ans : « n'investissez pas, nous allons investir à votre place ». Or, pôle mondial, aujourd'hui nous avons des TETRA qui arrivent dans les laboratoires de recherche qui sont sur notre territoire. Aujourd'hui, un ingénieur qui travaille à Polytechnique, n'a que du 256 kbit/s quand il rentre chez lui. Sur ce territoire, on a pourtant partout 7 NRA complètement dégroupés. Donc le problème n'est pas seulement du dégroupage, il est aussi de la volonté des uns et des autres de vouloir investir, et des priorités. Alors, zone urbaine : zone blanche. Quant à Monsieur POLAILLON de Numéricable, nous sommes un certain nombre d'élus et de collectivités territoriales à avoir vu passer les uns et les autres, cela fait au moins 6 ou 7 en 6 ans, et chacun a tenu le même discours : « on va investir, ne vous inquiétez pas, on arrive, on est prêt ». Nous sommes au cœur du sujet : réseau 1G, qui tombe en panne tous les jours. Le même ingénieur qui travaille à Polytechnique et qui est abonné à Numéricable, il voit les affiches des publicités qui annoncent 30 Mbit/s montant/descendant pour tout le monde, alors qu'il a du 256 kbit/s chez lui et que la télévision tombe en panne tous les jours… Vous conviendrez qu'il y a un certain nombre de problèmes qui nous restent en travers de la gorge à nous élus, qui voulons participer à ce déploiement. A plusieurs reprises, j'ai eu à rencontrer soit les représentants de France Télécom, soit Monsieur BESNIER lui-même au niveau de Numéricable -mais on l'avait rencontré avant sous d'autres formes-, et on a toujours les mêmes réponses : « on va faire ». Et la réalité, c'est que l'on ne fait pas. Vous nous demandez, à nous élus, de nous inscrire dans les plans de déploiement et vous refusez, vous entreprises, de venir vous inscrire dans les plans de déploiement des grands lieux, voire de chacun d'entre nous, dans le cadre de l'aménagement du territoire. Le

discours lénifiant que vous nous sortez à chaque fois, depuis 6 ans que je suis élu, j'ai toujours le même, je le trouve un peu fatigant !

Patrick VUITTON

Bien, on va conclure sur ce coup de gueule. On doit à 11 heures repartir sur le très haut débit en 20 ans et peut-être aussi sur, d'une certaine manière, cette initiative des collectivités, et la participation des opérateurs à ces initiatives et non pas le contraire. Merci aux intervenants, il y a eu un peu langue de bois mais pas trop.
Un point par rapport à Free, puisque l'on a une échéance politique importante. Sur cette ouverture de la mutualisation dans les immeubles : effectivement il y a une loi sur la consommation qui doit venir avec un chapitre sur les communications électroniques. L'Avicca aussi a pris position pour dire : « facilitons le déploiement dans les immeubles, sous réserve que cela soit effectivement des réseaux ouverts ». Il y a un chantier très prochain sur cette question.