

## VADE-MECUM

**Nous ne sommes ni le 25 décembre, ni le 1<sup>er</sup> avril, et pourtant, un opérateur vient de me proposer de fibrer gratuitement ma commune, ma communauté de communes, l'ensemble de la zone d'initiative de mon territoire, voire l'ensemble de la France... Comment réagir ?**

Régulièrement, différents acteurs privés viennent casser les dynamiques publiques locales d'aménagement numérique en promettant de tout faire sans solliciter en théorie de fonds publics. En juillet dernier, ces démarches ont pris une toute autre dimension avec l'annonce d'Altice/SFR visant à fibrer 80% du territoire national en 2022 et 100% d'ici 2025 sans argent public.

Il est bien évidemment tentant d'y regarder à deux fois, ne serait-ce qu'au regard de la pression chaque année plus forte sur les finances locales. En même temps, il convient de raison garder et d'y regarder à plusieurs fois avant de céder au chant des sirènes, et de laisser tomber la proie pour l'ombre. Ces annonces sont-elles réalistes techniquement et financièrement parlant ? A cet égard, il n'est pas du tout anecdotique de constater qu'Altice/SFR a perdu depuis sa grande annonce à la fois son Directeur général, professionnel très apprécié, et son responsable du déploiement de la fibre.

Le présent vade-mecum a pour vocation à vous fournir les éléments de compréhension et de réactions possible, afin de vous aider à ne pas faire le mauvais choix ou, à tout le moins, à l'assumer en parfaite connaissance de cause.

## 1 SFR est-il en capacité industrielle de fibrer votre territoire ?

---

S'il ne faut jamais préjuger des capacités d'évolution de l'appareil industriel de tout acteur économique, il convient néanmoins d'apprécier les chiffres annoncés pour ce qu'ils sont réellement.

Par exemple, la comparaison qu'effectue SFR avec ses capacités de déployer ses réseaux 4G, et donc supposément la fibre, n'est pas pertinente. Il s'agit, sur le mobile, d'un simple changement d'éléments actifs du réseau, sur un parc de points hauts et de réseaux de collecte existants, et non de construction. Qui plus est, ce déploiement a grandement été facilité par l'accord de mutualisation des points hauts, baptisé Crozon, passé avec Bouygues. Ni les contraintes industrielles ni les coûts ne sont comparables.

Quand Altice-SFR déclare couvrir 2 millions de prises 'fibre' supplémentaires chaque année, il faut en réalité comprendre qu'il modernise 1 million de lignes câbles par an (mais cette modernisation est bien moins coûteuse, de l'ordre de 60 à 80€ par ligne, et bien plus aisée que de déployer du FttH), qu'il cofinance des lignes FttH qui sont construites par Orange, et enfin, de façon très marginale, qu'il construit lui-même des lignes FttH. Ainsi, les données publiées par l'ARCEP le 7/9/17 indiquent ainsi qu'en zone moins dense, Altice/SFR a construit 70 000 prises raccordables au T2 2017, loin du rythme des réseaux publics (143 000), et encore plus loin de celui d'Orange (317 000).

Il est toutefois certain qu'un acteur privé, quel qu'il soit, peut trouver une rentabilité en pratiquant un écrémage de ce territoire, c'est à dire en ne déployant que dans les quartiers les plus denses des petites villes, et en délaissant les quartiers moins denses de ces villes et les zones rurales, à l'image du déploiement du câble, qui ne couvre que 30% des logements français et surtout que 70% en moyenne des logements des villes dites câblées.

Au delà du seul volume de prises, l'intervention privée est qualitativement très différente de l'action publique. Les opérateurs privés ne réalisent en effet que les prises les plus faciles à construire et les moins chères dans une commune, ainsi que l'attestent les chiffres de l'observatoire de la Mission THD. En effet, si l'on établit un classement des communes les mieux couvertes en prises effectivement raccordables :

- les réseaux publics trustent le TOP 50 : 49 communes sur 50 ;
- la commune la mieux couverte par SFR arrive en 411<sup>ème</sup> position (Saint Rogatien, 873 locaux, dont 89% de raccordables) ;
- le taux de couverture augmente très peu après la première année de construction en zone privée, autrement dit les locaux non raccordables sont abandonnés pour longtemps.

Le bilan d'Altice/SFR ne plaide pas en faveur de son slogan utilisé dans sa publicité publiée dans la presse quotidienne régionale le 6 septembre 2017 :

**« FIBRER LA FRANCE EST IMPOSSIBLE ?  
C'EST POUR CELA QUE NOUS ALLONS LE FAIRE ».**

A titre d'exemple, les faits suivants ne sont pas « alternatifs » :

**1) FIBRER LES HAUTS DE SEINE ETAIT POSSIBLE  
C'EST POUR CA QU'ILS NE L'ONT PAS FAIT**

96 653 943 €, c'est le montant des premières pénalités acquittées par Altice/SFR le 19 juillet 2017, suite au contentieux sur le Réseau d'Initiative Publique FttH des Hauts-de-Seine. Seulement 113 000 prises avaient été réalisées fin 2013 sur les 466 000 contractualisées par Sequalum, filiale de Numéricable (Groupe ALTICE)

**2) FIBRER LA METROPOLE EUROPEENNE DE LILLE ETAIT POSSIBLE  
C'EST POUR CA QU'ILS NE L'ONT PAS FAIT**

SFR s'est engagé à fibrer des communes de la Métropole par convention en octobre 2013. L'Etat a prononcé la défaillance de l'opérateur dans l'exécution de ses engagements conventionnels en avril 2016.

**3) FIBRER LA ZONE TRES DENSE AVEC BOUYGUES TELECOM ETAIT POSSIBLE  
C'EST POUR CA QU'ILS NE L'ONT PAS FAIT**

SFR avait accepté de co-investir sur 22 communes toutes situées en zone très dense - dont Paris - avec Bouygues Telecom en 2010. Dans le contrat signé entre les deux opérateurs, SFR pilotait, construisait, raccordait et maintenait les fibres déployées.

Au final, l'Autorité a constaté le non-respect de ces obligations : arrêt puis reprise à un rythme très ralenti de déploiements des prises FttH, et dégradation de la maintenance du réseau. Le Conseil d'État a confirmé une nouvelle amende de 40 millions d'€ pour SFR / Altice Luxembourg SA et plusieurs injonctions, dont l'obligation de déployer les prises prévues par le contrat en 12 mois au maximum et des astreintes progressives.

**4) FIBRER 26000 LOGEMENTS DES ZONES LES PLUS DENSES DE LA MANCHE ÉTAIT POSSIBLE  
C'EST POUR CELA QU'ILS NE L'ONT PAS FAIT**

SFR devait déployer 26 000 prises FttH en 5 ans (soit seulement 5 200 prises par an!) sur le RIP de Cherbourg et Saint Lô. Le tribunal administratif de Caen a confirmé le caractère exécutoire de la pénalité de 3,162 millions d'€ demandée par le Syndicat mixte Manche Numérique pour non-respect du contrat de DSP.

## 2 Pas d'argent public, vraiment ?

---

Une partie importante des coûts, postérieure au déploiement initial, est répercutée au client final, au travers de son raccordement.

Sous maîtrise d'ouvrage publique, le réseau est construit au plus proche du client ce qui a pour effet de limiter son coût de raccordement. Pour un opérateur privé, l'important est de minimiser les coûts de desserte (fixe quel que soit le nombre de clients), quitte à maximiser les coûts de raccordements (qui eux sont en revanche proportionnels au nombre de clients).

Sous maîtrise d'ouvrage publique, le coût du raccordement est péréqué et limité. Pour un opérateur privé, le coût est libre.

Or on voit ressurgir régulièrement la « suggestion » des opérateurs privés plusieurs fois exprimée : aux collectivités de subventionner l'utilisateur pour qu'il se raccorde... et apporter ainsi indirectement l'argent public au réseau privé. La mécanique serait la suivante : la collectivité subventionne le particulier, celui-ci paye des frais d'accès au service élevé, mais le segment de réseau ainsi construit est propriété de l'opérateur. Pour mémoire, les coûts de raccordements peuvent largement dépasser les 1 000 € pour un pavillon. Vaut-il mieux subventionner un réseau privé ou un réseau 100% public ?

Tout en critiquant voire en attaquant les réseaux d'initiative publique, SFR reste candidat aux appels d'offres et en remporte même, en réclamant bien évidemment une subvention publique. Ainsi, SFR Collectivités a remporté très récemment deux procédures publiques avec subventions à la clef, sur les départements de la Seine-Maritime et de La Martinique.

Une critique récurrente est que le modèle national français serait unique au monde. C'est ignorer les initiatives publiques locales en faveur de la couverture FttH des zones peu denses qui existent dans de nombreux pays européens (UK, Italie, Norvège, Suède, Espagne) ainsi qu'en Nouvelle-Zélande, Australie et aux Etats-Unis. Même Singapour, pourtant l'un des pays les plus densément peuplés de la planète, a fait le choix d'un réseau national mutualisé.

Par ailleurs, toute la France n'est pas en zone subventionnée : la zone la plus dense et donc la plus rentable à déployer en FttH a été laissée à l'initiative privée. Or seuls 20% des locaux de la zone AMII, zone réservée aux seuls opérateurs privés, sont effectivement raccordables après bientôt 7 ans de déploiements. Et pour rappel, il s'agit des zones les plus denses, les plus rentables et les plus simple techniquement parlant à déployer. Qu'en sera-t-il chez vous ?

Enfin, comme indiqué au point précédent, les déploiements privés n'assurent, à date, aucune complétude des territoires. Même à Paris, où les déploiements ont débuté en 2006, seuls 82% des logements étaient raccordables selon les chiffres publiés par l'Etat. Qu'en sera-t-il sur votre territoire et comment répondrez-vous à la pression croissante de vos habitants non fibrés qui réclameront le même service que le restant du territoire ?

A titre d'exemple, la mairie d'Emerainville, en Seine-et-Marne, a reçu en 2013 de son câblo-opérateur un devis pour le raccordement de 48 habitations qu'il refusait de desservir d'un montant de 171 694 €, soit 3 577 € par logement, dans une commune où la densité atteint 1 380 habitants au km<sup>2</sup>. N'hésitez pas à calculer ce qu'il en serait sur votre territoire, surtout si sa densité moyenne est faible...

### **3 « Oui, mais on me propose une convention à signer, alors en fait, je n'ai pas de souci à avoir »**

---

Plus exactement, c'est le début des soucis. Tout d'abord, il convient de vous assurer que vous disposez bien encore de la compétence L1425-1 du CGCT vous permettant de signer cette convention, ce qui est loin d'être évident.

Ensuite, si vous disposez effectivement de la compétence juridique nécessaire pour signer, vous sortez du périmètre du projet de réseau d'initiative publique, et vous ne pourrez plus bénéficier des subventions prévues, dont celles de l'Etat, qui finance en moyenne 50% du coût public net. Vous devrez vous débrouiller seul et la convention qui vous est proposée par défaut ne vous sera d'aucun secours :

- Elle n'est pas actuellement juridiquement engageante,
- Contrairement à un marché public ou à une DSP, une convention n'oblige en rien l'opérateur à faire ce qu'il a annoncé, à tenir les calendriers, à raccorder 100% des habitations, à limiter le coût de raccordement final supporté par le client, à maintenir correctement le réseau construit...

Ainsi, contrairement aux délégations de services publics de la Manche, des Hauts-de-Seine ou encore du contrat avec Bouygues Télécom qui cumulent à eux seuls près de 140 millions d'€ de pénalités payées par Altice/SFR, l'opérateur n'a en revanche rien eu à déboursier s'agissant du non-respect de la convention passée avec la métropole urbaine de Lille.

De fait, si de telles conventions existent certes, elles ne concernent que la seule zone « AMII », sur laquelle l'Etat s'est porté garant en 2011 des engagements privés. D'ailleurs, sur cette même zone, l'Etat réfléchit à faire évoluer ces conventions pour les rendre engageantes.

Si vous signez une telle convention sur votre territoire, l'Etat ne sera pas garant, et vous resterez seuls à devoir gérer les aléas de l'exécution de cette convention : conception, construction, exploitation et commercialisation des éléments de réseaux manquants, financement sans aucune subvention extérieure de ces travaux, gestion directe du mécontentement de la population...

Dernier point à prendre en considération : si le porteur de RIP de votre territoire a déjà attribué une procédure de DSP à un partenaire privé, un recours de l'un ou l'autre pour concurrence déloyale n'est pas à exclure. La Commission européenne, rencontrée récemment à ce sujet, a indiqué que sous réserve du respect des différentes procédures par une collectivité porteuse d'un RIP, la stratégie d'overbuilding<sup>1</sup> d'un opérateur pouvait être assimilée à de la concurrence déloyale. Avant de signer quoi que ce soit, assurez-vous de l'absence de risque de ce côté en vous rapprochant du porteur de RIP sur votre département ou région.

---

<sup>1</sup> construction ou menaces de construction de réseaux télécoms par un opérateur qui avait pourtant préalablement indiqué ne rien vouloir construire

## 4 Que faire alors ?

---

Il convient de prendre le temps de la réflexion. Sortir de la procédure de réseau d'initiative publique est irréversible, et cela, les acteurs privés qui vous le propose le savent parfaitement. Rapprochez-vous donc de la collectivité ou du groupement de collectivités qui porte le réseau d'initiative publique sur votre territoire. Avec son expérience, ses conseils juridiques et techniques, et l'appui du réseau national des collectivités œuvrant pour l'aménagement numérique du territoire, ils sauront vous prodiguer les conseils nécessaires.

Et si vous souhaitez à tout prix signer malgré tout une convention avec un opérateur privé, ces mêmes collectivités pourront vous proposer un modèle de convention autrement plus engageant que celui qui vous est proposé par les opérateurs.

Ainsi, sous réserve que votre partenaire soit partant pour signer une telle convention qui l'engage financièrement, vous serez peut-être seuls à suivre l'exécution de votre convention, mais vous disposerez a minima d'un outil juridique engageant et non pas d'un papier sans aucune valeur.