

42

Un patrimoine public de réseaux de télécommunications, pour aménager en très haut débit le territoire

44 > Réseaux câblés

48 > Irisé

50 > Séquantic

51 > Opalys

52 > Courants porteurs en ligne

53 > Instaurer une politique globale de gestion et valorisation du sous-sol pour favoriser l'arrivée du très haut débit

54

Groupement de commandes de services de communications électroniques

Compétence réseaux urbains de communications électroniques et services de communications audiovisuelles

En 2008, la Loi de modernisation de l'économie (LME), par son volet télécommunications, a fixé un cadre pour le déploiement de réseaux à très haut débit.

Publiée au *Journal officiel* du 5 août 2008, la Loi de modernisation de l'économie (LME) fixe un cadre aux opérateurs de communications électroniques pour le déploiement de réseaux de desserte en fibre optique. Elle impose notamment la mutualisation des installations à l'intérieur des immeubles. Un bailleur refusant ce partage au motif qu'il aurait signé une convention avec un opérateur pourrait se voir contraint de mettre les installations à la disposition d'autres opérateurs qui le demanderaient. À partir de 2010, le « fibrage » des immeubles neufs deviendra obligatoire. Dans l'ancien, une copropriété ne peut plus s'opposer au câblage en fibre optique.

Le dégroupage au niveau des sous-répartiteurs de France Telecom est inscrit dans la loi. Quatre ans après l'avis rendu par le conseil de la concurrence sur saisine du SIPPEREC, l'obligation de dégroupage au niveau des sous-répartiteurs de France Télécom, pour étendre la couverture de l'ADSL, voire du très-haut-débit, est actée dans la loi. C'est un élément-clef pour étendre la couverture en haut débit et déployer des technologies symétriques de type VDSL.



Les opérateurs seront tenus de fournir gratuitement aux communes des informations sur la localisation de leurs réseaux et infrastructures de leur territoire.

> Le décret d'application sur la connaissance des réseaux a été publié le 12 février 2009. Plusieurs de ses dispositions restreignent la portée du texte de loi. En mai 2009, le SIPPEREC a formé un recours gracieux auprès du Premier Ministre pour lui demander de modifier ou supprimer ces dispositions restrictives.

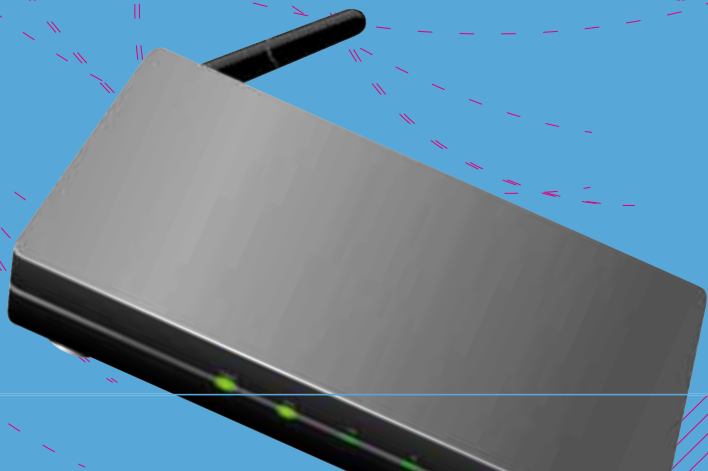
Des décrets d'application de la LME ont été soumis à consultation publique :

le SIPPEREC a répondu à cette consultation en formulant des propositions précises sur les textes proposés. S'agissant de la transmission d'informations sur la localisation des réseaux, le Syndicat a d'abord rappelé que « le principe de gratuité (avait) été acté par un débat parlementaire très explicite ». En complément, le SIPPEREC a rédigé un mémorandum destiné à l'Arcep, demandant la « mise en conformité des dispositions réglementaires et opérationnelles d'accès à la sous-boucle locale de l'opérateur historique ». Cette obligation s'impose à la France dans le cadre du règlement du Parlement européen et du Conseil, depuis 2000.

De fait, la France a été mise en demeure par Bruxelles en 2002. Si aujourd'hui l'offre de l'opérateur historique prévoit un tel dégroupage, elle le borne à la voix, excluant le haut débit (xDSL). L'article 110 de la LME inscrit cette obligation dans la loi française. En conclusion de son mémorandum, le SIPPEREC formule des propositions de mise en œuvre technique et réglementaire, tout en proposant à l'ARCEP la constitution d'un groupe de travail dédié au suivi opérationnel de ces avancées. La LME prévoyait également la publication d'un « rapport public présentant un bilan des interventions des collectivités territoriales », sur la base de l'article L 1425.1 du CGCT. L'ARCEP a publié ce rapport en décembre 2008. Irisé fait partie des dix réseaux étudiés dans ce cadre.

Enfin, la LME a créé un tarif social pour la téléphonie mobile

La Loi de modernisation de l'économie prévoit une offre tarifaire spécifique pour les « mobiles ». Une convention doit être signée entre l'État et les opérateurs mobiles qui devrait comporter le périmètre des bénéficiaires, le contenu de l'offre (montant, abonnement, communication...) et le process. À ce jour ces offres ne sont pas parues.



Un patrimoine public de réseaux de télécommunications pour aménager en **très haut débit** le territoire

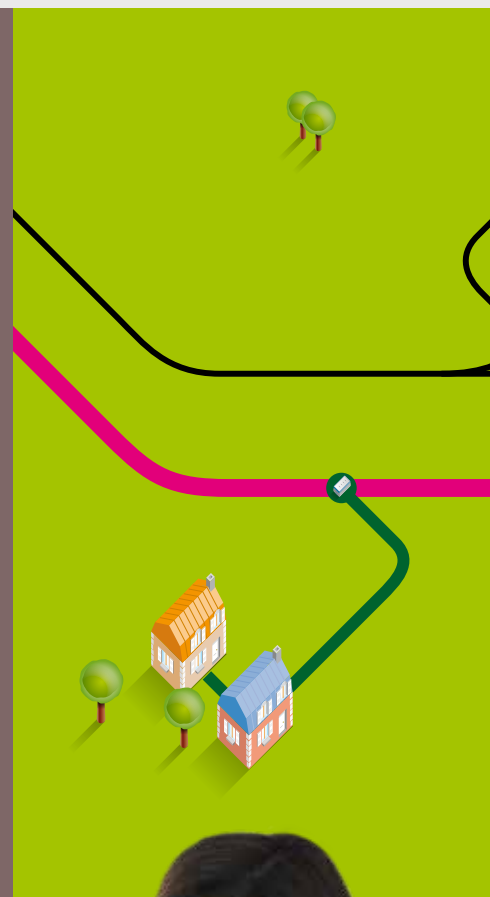
Pouvoir mener une véritable politique d'aménagement numérique : c'est l'objectif premier du SIPPEREC qui a conçu et développé des infrastructures complémentaires afin de répondre aux besoins de tous (réseaux câblés, FFTH, ADSL...). Les communes du SIPPEREC disposent désormais, sans avoir eu besoin d'investir financièrement et grâce à l'intercommunalité, d'offres diversifiées s'adressant aussi bien aux entreprises, collectivités qu'aux particuliers.

Dans cette architecture, la fibre optique joue le rôle d'une véritable autoroute de l'information. Ses très grandes capacités autorisent le passage de nombreux opérateurs, ce qui favorise l'arrivée d'offres de services concurrentielles. Elle est aussi un élément clef pour l'innovation : services médicaux, éducatifs ou culturels, e-administration, vidéo à la demande...

Les nouveaux réseaux en fibre optique ont vocation à apporter ces services jusqu'aux bâtiments, soit pour les particuliers, soit pour les entreprises.

NOUVELLE ADHÉSION

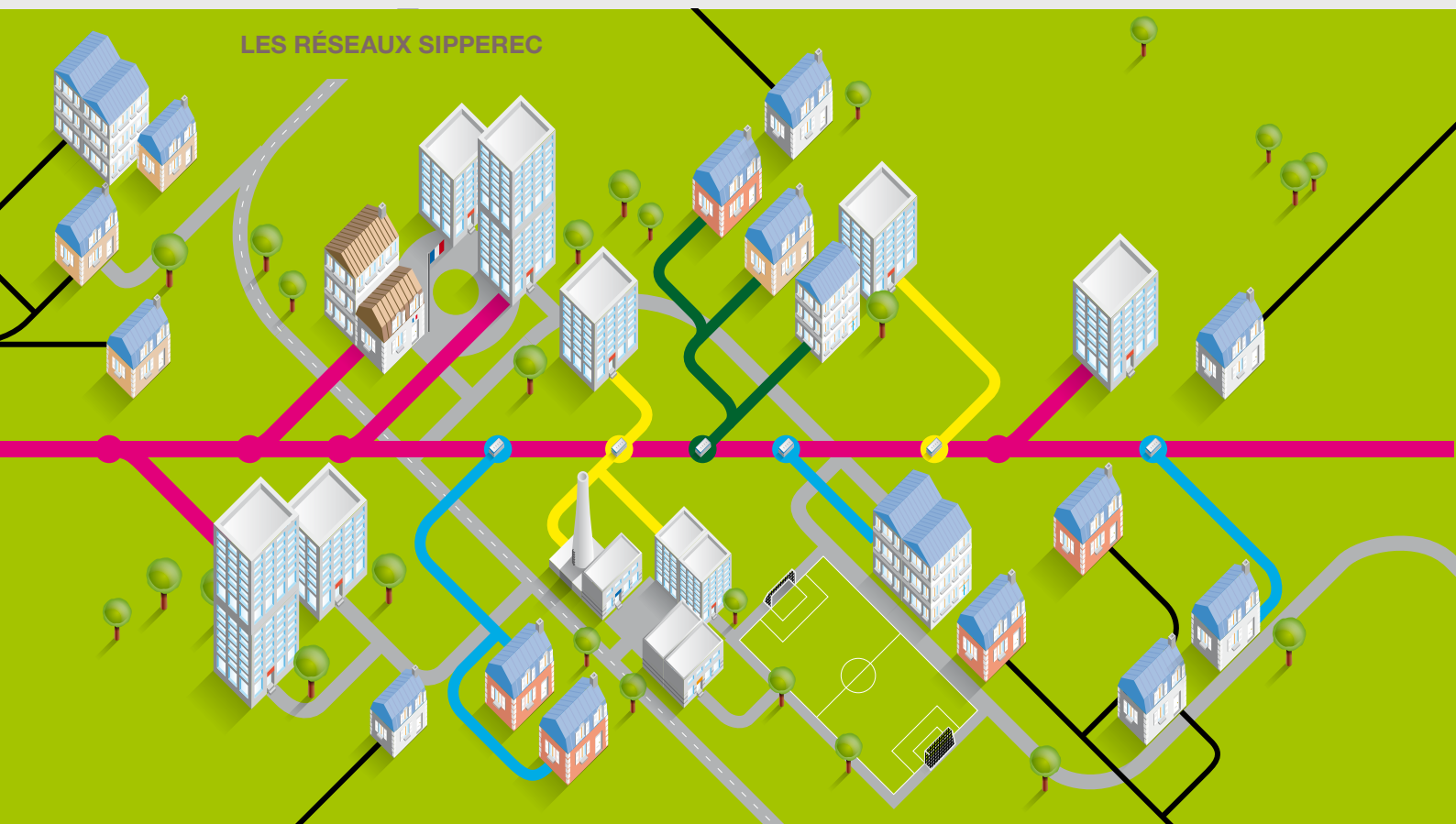
La compétence réseaux urbains de communications électroniques et services de communications électroniques réunit à ce jour 80 collectivités dont la communauté d'agglomération Europ' Essonne dont le processus d'adhésion est en cours.



Diversifier l'offre
et répondre à **tout**
les attentes



LES RÉSEAUX SIPPEREC



Infrastructure métropolitaine de fibre noire réalisée par la société IRISÉ (LD Collectivités) 487 km déployés au 31/12/2008, 1 300 points de présence, raccordement de tous les répartiteurs de France Telecom et d'au moins un bâtiment public sur chacune des communes adhérentes. 90% des offres dégroupées s'appuient sur IRISÉ.

SÉQUANTIC, réseau fibre optique pour la desserte des zones à forte densité économique sur toutes les communes adhérentes (147 zones et plus de 6 000 entreprises à raccorder en fibre optique). Concessionnaire : TUTOR.

OPALYS, réseau fibre optique pour la desserte de zones résidentielles sur le territoire de 13 communes de la 3^{ème} plaque élargie, confié à la société LD Collectivités (700 colonnes et 22 400 foyers à raccorder dans le cadre de la 1^{ère} phase).

Réseaux câblés de vidéo communication avec Numéricâble. 7 contrats de concession Plaque Nord, Plaque Sud – Bezons – Colombes – Épinay – Fresnes – Montreuil.

Réseaux futurs utilisant la technologie des courants porteurs en ligne (CPL) sur toutes les communes adhérentes avec la société MECLEEC TELECOMS Île-de-France.



Un patrimoine public de réseaux de télécommunications pour aménager **en très haut débit** le territoire

>> Réseaux câblés

LE RÉSEAU EN CHIFFRES

Plaque Nord :

- > 12 communes
- > 432 000 habitants
- > 126 557 prises réalisées

Plaque Sud :

- > 17 communes
- > 618 000 habitants /
- > 206 108 prises réalisées

Bezons :

- > 28 000 habitants
- > 8 174 prises réalisées

Colombes (transféré au Syndicat depuis le 22 décembre 2008) :

- > 82 000 habitants
- > 19 271 prises réalisées

Épinay-sur-Seine :

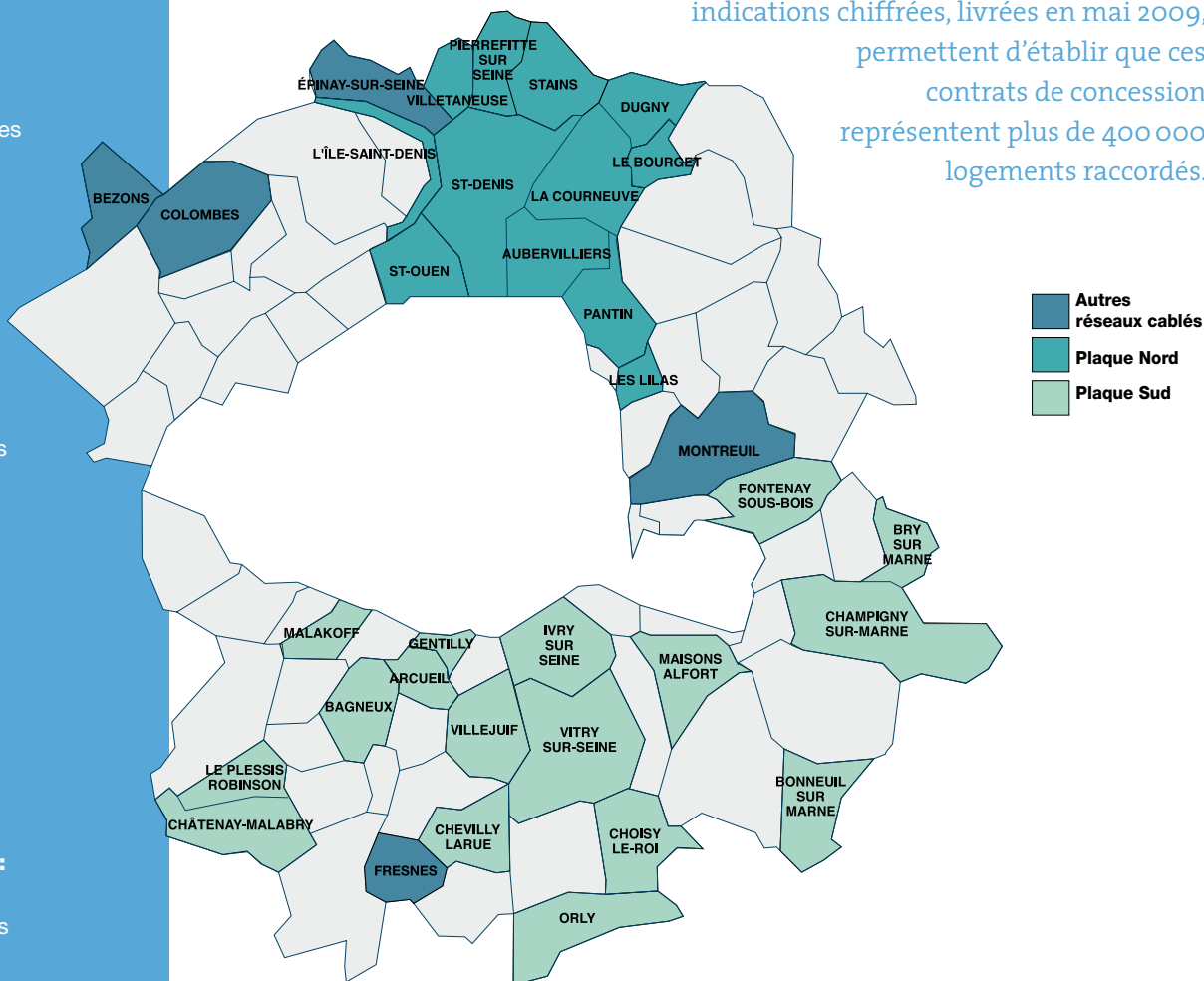
- > 52 000 habitants
- > 8 447 prises réalisées

Fresnes (transféré au Syndicat depuis le 22 décembre 2008) : informations en cours de recensement

Montreuil-sous-Bois :

- > 101 000 habitants
- > 42 325 prises réalisées

Le SIPPAREC est autorité concédante pour le compte de 34 villes, réparties en 7 concessions : plaque nord (12 villes), plaque sud (17 villes), Bezons, Colombes, Épinay-sur-Seine, Fresnes, Montreuil. À l'heure où ce rapport est imprimé, le concessionnaire, Numéricâble, n'a pas livré ses rapports d'activité pour 2008. Cependant, des indications chiffrées, livrées en mai 2009, permettent d'établir que ces contrats de concession représentent plus de 400 000 logements raccordés.



[Réseaux câblés et très haut débit]

En septembre, par voie de presse, Numéricâble a fait part de son ambition de devenir un acteur du très haut débit, annonçant la possibilité de louer de la fibre à d'autres opérateurs. Le SIPPAREC s'est félicité de cette annonce, qu'il appelait de ses vœux et que la loi impose au câblo-opérateur. Néanmoins, le Syndicat a rappelé que cela supposait une mise à jour des contrats de concession.



Compte-rendu d'activité 2008 ... toujours en attente

Les précédents comptes-rendus d'activités annuels remis par Numéricâble ont tous été rejetés par le Comité Syndical du SIPPAREC, car ils étaient non-conformes aux contrats de concession et aux obligations réglementaires prévues à l'article R1114-7 du CGCT. Pour débloquer cette situation, le Comité Syndical du 26 mars 2009, a voté une motion rappelant à l'opérateur les attendus de ces comptes-rendus. Sur la base de ces éléments, une réunion a été organisée avec les services financiers des deux entités le 30 avril 2009 et a permis de définir le plan de travail de remise des rapports 2008 par Numéricâble, ainsi que des compléments attendus sur les rapports 2005, 2006 et 2007. À la date de rédaction du rapport, aucun élément nouveau n'a été présenté. Le comité du 25 juin 2009 a demandé au concessionnaire le respect des engagements contractuels.

Transfert des contrats

Initialement engagé en 1999 avec Lyonnaise communications (LCO), le SIPPAREC a désormais affaire à un concessionnaire unique, NC Numéricâble, au terme d'une série de rachats d'entreprises. Par courrier en novembre 2008 la société NC Numéricâble a informé le Syndicat que la Société LCO, allait lui transmettre son patrimoine.

Le SIPPAREC a demandé les éléments lui permettant d'apprécier les incidences de cette transmission patrimoniale quant à la continuité de l'exécution des contrats: description précise de l'opération, liens capitalistiques entre les sociétés du nouveau groupe, rapports d'activités des années 2005 à 2007 avec avis des commissaires aux comptes...

... et une nouvelle équipe de direction

Un changement de l'équipe de direction nationale de Numéricâble est intervenu en septembre. Le bureau du SIPPAREC a auditionné le nouveau PDG, Pierre Danon, le 9 octobre.

Lors de cette réunion, le Syndicat a fait part de son souhait de rétablir une relation saine entre l'autorité concédante et le concessionnaire. Cela passe par la connaissance des infrastructures, la mise en œuvre des dispositions prévues dans la LME (connaissance et mutualisation des infrastructures), l'actualisation des prestations prévues dans la grille tarifaire. Numéricâble a promis de répondre à ces attentes. Pierre Danon s'est engagé à transmettre au Syndicat les éléments détaillés résultant de ses obligations de concessionnaire. Il a pris aussi des engagements en termes de réalisation des prises et d'amélioration de la commercialisation, relation avec les clients incluse. À ce titre, les élus du SIPPAREC ont indiqué au concessionnaire qu'ils souhaitaient que la commercialisation se fasse de manière plus soutenue, compte tenu du taux de pénétration du câble dans les villes. Monsieur Danon a répondu en affectant une nouvelle équipe de 6 personnes, devant s'étoffer de personnes supplémentaires à terme, sur le territoire des concessions.

Plaques Nord et Sud

Entamée en 2001, la construction des réseaux des plaques Nord et Sud s'est interrompue en 2002. Le taux de câblage était en moyenne de 50%. Au terme de longues négociations, des protocoles transactionnels signés fin 2005 ont permis de reprendre les travaux. Ces protocoles portaient sur la construction de 70 000 prises supplémentaires (tranche A) au 31 décembre 2007.



Un patrimoine public de réseaux de télécommunications pour aménager **en très haut débit** le territoire

>> Réseaux câblés

Le 31 mai 2009, Numéricâble a fait état d'un total de 132 315 prises construites sur la plaque Nord (70,47 % des logements) et 204 970 prises construites sur la plaque Sud (73,1 %), dont 60 000 au titre de la tranche A. Numéricâble n'a donc pas rempli tous ses engagements en terme de construction à savoir à minima 70 % du taux de logements raccordés par commune et un taux global de 76,6 % sur la plaque Nord et 77 % sur la plaque Sud. En outre, Numéricâble n'a pas obtenu les autorisations de câblage pour 5 475 prises pour la plaque nord et 7 344 pour la plaque sud. Avec l'accord des communes, des dossiers de servitude ont été transmis afin de débloquer cette situation. Enfin, le contrat de concession prévoit le câblage systématique des nouvelles constructions. Le SIPPEREC observe que cela n'a pas été le cas entre 2005 et 2007. Malgré les demandes réitérées du SIPPEREC, le Concessionnaire n'a pas étudié le raccordement de l'ensemble des bâtiments dans le cadre des opérations ZAC et ANRU.

Au niveau de la commercialisation, les taux de pénétration restent trop faibles.

Le SIPPEREC a donc reformulé sa demande de voir un effort de commercialisation conséquent sur le territoire syndical, constatant que l'équipe dédiée n'était pas assez conséquente pour suivre tout le territoire.

Dans le prolongement de la rencontre avec le PDG de Numéricâble, les réunions avec le comité de coordination ont repris et, le 1^{er} décembre, le Syndicat a pu faire part à Numéricâble de son analyse, s'agissant des servitudes, des prises neuves, de la commercialisation, du suivi des incidents et des enfouissements. Numéricâble a pris acte de ces observations. Le suivi des incidents fera désormais l'objet d'une alerte spécifique au Syndicat. Le SIPPEREC a demandé que ces alertes soient également adressées aux communes concernées.

AMÉLIORATION DE LA COUVERTURE

Afin d'estimer les évolutions à apporter aux différents réseaux pour atteindre 80 % de taux de couverture par commune, Numéricâble s'est engagé à réaliser une étude technico-économique pour identifier les nouvelles poches à ouvrir et résorber les trous de câblage. Numéricâble demande au SIPPEREC de co-financer ces études, ce que les commissions de suivi ont refusé le 5 juin dernier, les contrats de concessions prévoient un financement exclusif par le concessionnaire.

CONTRÔLE TECHNIQUE

Le SIPPEREC a mené un contrôle relatif à la maintenance du réseau, par l'entremise de la société Circet. Cet audit a débuté en juin 2008. Il a permis de constater que l'opérateur avait mis en place des outils internes susceptibles de répondre au mieux à ses besoins. Ainsi, le suivi des équipes du centre d'appels et de la maintenance s'effectue en temps réel. De même Numéricâble peut agir à distance sur toutes les « box » de ses abonnés. Ce dispositif aide à détecter les anomalies mais ne concerne pas les abonnés au service antenne⁽¹⁾ car ils ne disposent pas d'une « box ». Les interventions sur le réseau ont été confiées à quatre entreprises sous-traitantes. Numéricâble a opté pour une gestion curative des problèmes ; le SIPPEREC a constaté qu'aucune action préventive n'est entreprise en amont des pannes. C'est pourquoi, dans ses conclusions, le Syndicat a préconisé de lancer des campagnes de maintenance préventive appropriée. Il demande aussi à son concessionnaire d'intégrer les abonnés SUN dans son système de supervision. Enfin, compte tenu de la diversité des matériels utilisés sur les réseaux, qui pose parfois des problèmes de compatibilité, il est proposé d'unifier les stocks. Par ailleurs, les communes font état

de nombreux incidents (pannes répétées, non intervention...). De son côté, Numéricâble fait état de vandalisme sur ses armoires et du coût élevé de réparation de ses infrastructures lorsqu'elles sont détériorées. Le SIPPEREC lui a demandé de recenser les armoires concernées.

Réseaux de Bezons, Colombes, Épinay-sur-Seine, Fresnes, Montreuil

En 2008, le SIPPEREC s'est attaché à obtenir la documentation contractuelle des concessions transférées par ces villes, tout en entamant ses premières missions de contrôle, en coordination avec les villes concernées.

À Bezons, des réunions tripartites (ville, SIPPEREC, opérateur) ont permis de faire part des attentes de la commune: amélioration de la desserte et progression de la commercialisation, câblage accru dans le collectif). À Épinay, le SIPPEREC a émis des pénalités, Numéricâble ne fournissant pas un inventaire précis du réseau concédé. À Montreuil, le Syndicat s'est d'abord attaché à reconstituer l'ensemble de la documentation contractuelle. Dans cette ville, les objectifs assignés au concessionnaire portent sur le plan de services et les tarifs. Une baisse du tarif antenne a été obtenue, de même que l'accès à la TNT, un accès Internet à 512 kbits et une ligne téléphonique permettant de recevoir des appels et de composer des numéros d'urgence. Un avenant a été adopté portant sur ce nouveau plan de services.

Le 9 octobre, les élus du SIPPEREC ont demandé au nouveau PDG de Numéricâble une version électronique des plans des réseaux de Bezons, Épinay et Montreuil.

(1) En 2008, on dénombrait plus de 100 000 foyers concernés par ce service, désormais baptisé SUN pour service universel numérique.



Augmentation des tarifs

En septembre, l'opérateur a annoncé unilatéralement une augmentation de ses tarifs de 2 euros. Afin d'apprécier cette hausse et, le cas échéant, de l'approuver, le SIPPEREC a saisi le concessionnaire pour obtenir des précisions mais sans obtenir de réponse.



TRANSFERT DES RÉSEAUX CÂBLÉS DE COLOMBES ET FRESNES

En décembre 2008, les communes de Colombes et Fresnes ont transféré leur convention de concession pour un réseau câblé au SIPPEREC.

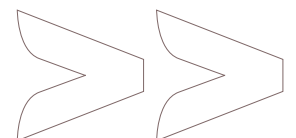
Signée initialement en 1999 avec Câble services de France pour une durée de 30 ans, la concession de Colombes est aujourd'hui attribuée à Numéricâble, qui a racheté cette société, via la société UPC France, en 2002. Le réseau de Colombes compte 19 721 prises raccordables. Le déploiement prévu à l'origine portait sur plus de 32 000 prises (95 % du territoire) à échéance 2001.

Signée en 1990 avec Téléservice Île-de-France pour une durée de 30 ans, la concession de Fresnes a été transférée à Numéricâble en 2002. Le nombre de prises raccordables n'est pas connu, l'opérateur n'ayant communiqué à

la ville (chiffres 2005) que des chiffres globaux, englobant deux villes voisines (Cachan et l'Haÿ-les-Roses, qui avaient également contracté avec Teleservice Île-de-France).

Les deux communes de Colombes et Fresnes avaient été sollicitées par leur concessionnaire pour requalifier le contrat initial en simple convention d'occupation du domaine public, ce qui revenait à abandonner la propriété des ouvrages. Elles ont décidé de confier au SIPPEREC le soin de contrôler la bonne exécution des contrats en cours en lui transférant la mission d'autorité concédante.

> *Au 1^{er} juin 2009 (échéance prévue par la Loi Sapin), les rapports d'activité de l'année 2008 pour ces cinq villes n'avaient pas été transmis au SIPPEREC.*



chiffres

IRISÉ

> **487** kilomètres de fourreaux sur le territoire de la concession (625 en incluant les extensions hors-territoire)

> **594 km** de fibre commercialisés en 2008

> Un taux de remplissage moyen du réseau de **26 %**

> Un investissement de près de **33 M €** sur le territoire

de la concession (**44M€** en incluant les extensions) à la charge du concessionnaire

IRISÉ raccorde :

> **65** centraux de France Telecom

> **14** centres d'hébergement opérateurs

> **190** bâtiments publics

> **85** grands comptes

> **19** hôpitaux en double adduction

> **18** centres universitaires

NOUVEAUX CLIENTS 2008

> Opérateurs

Neuf Cegetel, Telcité, Interoute, Opalys Telecom, SEQUANTIC, Verizon France, Completel, Free, Cogent, Jet Multimedia

> Administrations clientes

Aubervilliers, Clamart, Montrouge, Nanterre, OPHLM de Bobigny, Pierrefitte-sur-Seine, Romainville, Rosny-sous-Bois, Saint Ouen

> Entreprises

MDBA, Fotovista, Sanofi-Aventis, Direct Energie

Les charges d'exploitation augmentent de 11,1% (1 789 000 euros, dont 269 000 hors concession). L'excédent brut d'exploitation s'établit à 5 430 000 euros (+15,8%) tandis que le résultat net s'affiche en forte croissance (+15,9%), à 1 998 000 euros, dont 1 653 000 pour le périmètre concédé.

Contrôle de la concession

CONTRÔLE FINANCIER DES EXERCICES 2006 ET 2007

D'octobre à décembre, le cabinet Grant Thornton a mené une mission de contrôle pour le compte du SIPPEREC, portant sur les aspects comptables et financiers des exercices 2006 et 2007.

Ce contrôle s'est déroulé de manière satisfaisante et les documents demandés ont été obtenus.

Pour l'exploitation de la concession, le rapport a montré que si les charges directes sont réparties selon le linéaire du réseau entre la partie concédée et celle hors concession, il n'en est pas de même des charges financières, taxes et résultat exceptionnel, affectés à 100% au territoire concessif. Le délégataire doit mettre en place l'amortissement de caducité et un lien entre les immobilisations physiques et leur inventaire comptable.

Pour s'acquitter de ses obligations contractuelles (décret du 14 mars 2005), Irisé devra dresser un état complet des droits du concédant et établir un inventaire des biens de retour et de reprise. Le cabinet Grant Thornton a préconisé la mise en place d'amortissements de caducité et leur communication dans le rapport annuel d'activité, la transmission au SIPPEREC d'un fichier d'immobilisations confirmé par un inventaire périodique, avec le détail des biens de retour, le cas échéant des biens de reprise et biens propres. Les comptes rendus d'activité devront être améliorés en montrant davantage de précision sur les produits et charges. Un suivi des remboursements d'avance de trésorerie des actionnaires est également nécessaire.

CONTRÔLE TECHNIQUE

Le SIPPEREC a confié une mission de contrôle à la société Circet, portant sur la partie technico-commerciale de la concession, notamment la prise en compte par Irisé des demandes de la société ID-Réso⁽¹⁾ pour la mise en place de Sequantic. L'audit a débuté en mai et a été présenté à Irisé en août.

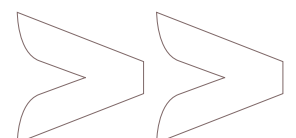
Le rapport a mis en évidence la sous-traitance de certaines activités au groupe Neuf Cegetel (ingénierie, interventions sur le réseau). Le processus commercial d'Irisé s'effectue à partir d'outils multiples, ce qui entraîne des

incompréhensions entre intervenants et génère des erreurs. Néanmoins, observent les contrôleurs, Irisé a identifié Id-Réso comme un client important et accompli des efforts visibles pour le traiter comme tel. En face, Id-Réso a formulé ses demandes par zones, à l'unité, sans approche globale, tout en formulant de nombreux changements dans ses demandes, ce qui a compliqué la tâche d'Irisé. Il est à observer que ce dernier s'est adapté aux besoins de son client et a respecté les délais au mieux. Les auditeurs ont formulé plusieurs propositions pour améliorer l'ensemble des points relevés.

Outre ce contrôle, le SIPPEREC a observé, dans le compte rendu d'activité du concessionnaire, que deux « incidents fibre optique » ont été enregistrés, en février 2008 (mairie de Stains, réseau Telcité – RATP), d'un peu plus de quatre heures chacun.

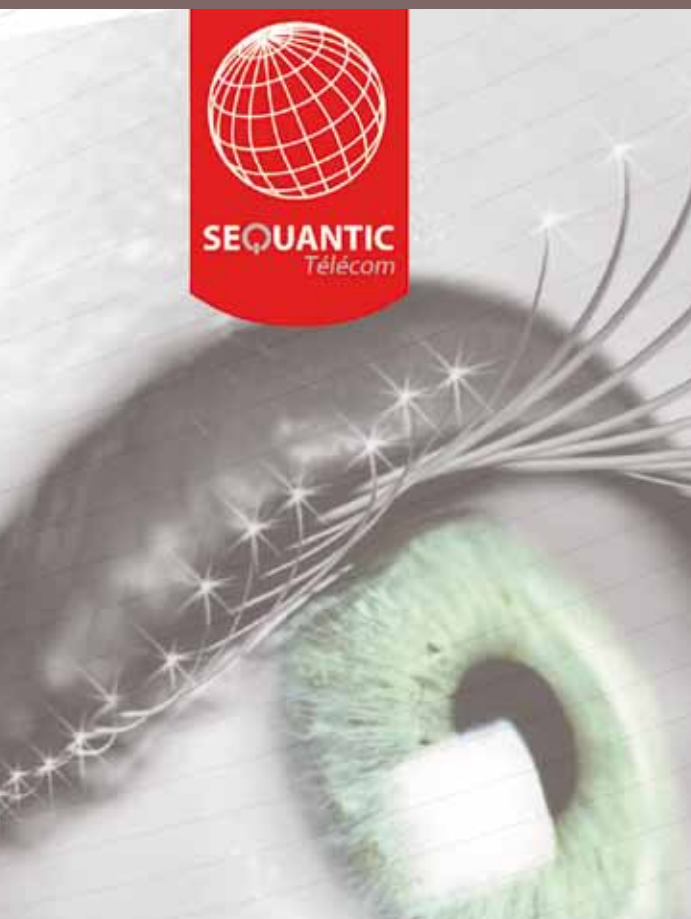
(1) En 2008, Irisé a raccordé les hôtels de ville de Bezons et Livry-Gargan. En 2009, il a procédé à celui de la médiathèque du Blanc-Mesnil, cette ville étant alors la dernière non raccordée.

(2) À laquelle a succédé en juin 2008 un nouveau concessionnaire, Sequantic (cf. infra).



Un patrimoine public de réseaux de télécommunications pour aménager **en très haut débit** le territoire

>> Séquantic La fibre optique pour les entreprises



LES PROCHAINES ÉCHÉANCES

> **5 août 2009** : livraison de bâtiments connectables comprenant 15% des sites, soit a minima, 981 sites connectables.

> **5 février 2010** : livraison de bâtiments connectables comprenant 35% des sites, soit a minima, 2 287 sites connectables.

comité a délibéré pour permettre à la société Tutor (groupe Afone) de reprendre cette concession. Tutor a ensuite créé une société ad hoc, Séquantic Télécom, pour construire et exploiter le réseau, la phase initiale de construction devant s'étaler sur 3 ans.

PRÉPARATION AU DÉPLOIEMENT

En 2008, le délégataire, Séquantic Télécom, a étudié l'ingénierie du réseau ainsi qu'un plan de communication adapté au territoire à desservir. Il a également lancé les études d'identification des ZDE, à partir de données fournies par la chambre de commerce et d'industrie de Paris, de visites de terrain, ainsi que d'échanges avec les villes et le SIPPEREC. Des cartes de synthèse de ces différents éléments ont été réalisées. En outre, Séquantic a rencontré les opérateurs susceptibles de louer le futur réseau. Une réunion de présentation du délégataire et de ses techniques novatrices de déploiement a eu lieu, à Créteil le 18 novembre. Après la conférence, les participants ont pu apprécier, sur site, le déploiement du réseau, par la technique du génie civil allégé. Enfin, une commercialisation des services sur une zone-test, à Nanterre, a été initiée.

Le premier rapport d'activité de Séquantic porte sur une durée de 5 mois et ne comprend pas d'éléments financiers.

Le concessionnaire indique avoir achevé son étude de densité théorique (86 communes) qui a été suivie d'une étude, dite de « zonage » laquelle sera poursuivie en 2009. À la demande du SIPPEREC, Séquantic a identifié six sous-répartiteurs pour y expérimenter le dégroupage de la sous-boucle.

La délégation de service Séquantic prévoit le raccordement en fibre optique de 6500 entreprises dans les zones à forte densité économique (ZDE, une par ville a minima). Le déploiement de ce réseau en fibre optique point à multipoints repose sur l'existence de l'infrastructure Irisé, le complément étant assuré par la mobilisation d'infrastructures existantes ou des opérations de génie civil.

En 2006, cette concession d'une durée de 18 ans, portant sur un service particulièrement innovant, a été attribuée à la société ID-Réso. Le projet a démarré puis a pris du retard, bien que les services aient été activés sur la zone de Nanterre à l'été 2007. La maison-mère d'ID-Réso, NGE, a souhaité se désengager de tous ses réseaux d'initiative publique, dont celui du SIPPEREC. En juin 2008, le

Les premiers opérateurs usagers : AFONE, Céleste, Magic Online, My Stream, RMI ADISTA.

Les premières commandes : Le Délégataire a signé plusieurs commandes à proximité du réseau Irisé et va procéder aux raccordements de ces sites, sur les communes du Blanc-Mesnil, Boulogne-Billancourt, Bry-sur-Marne, Champigny-sur-Marne, Gentilly, Nanterre et Rungis.

>> Opalys

La fibre optique pour le résidentiel



opalys

Attribuée en janvier 2007, la concession Opalys vise la création d'un réseau très haut débit de fibre optique à destination des publics résidentiels, dans 13 communes des Hauts-de-Seine, de Seine Saint-Denis et du Val-de-Marne. Ce réseau est déployé par Opalys Télécom, filiale de LD collectivités.

Le principe de fonctionnement du réseau Opalys est multi-opérateurs et multiservices, ce qui signifie qu'un même usager doit pouvoir bénéficier simultanément des services offerts par plusieurs opérateurs sur un même équipement. Alors que de nombreux réseaux locaux fonctionnent sur ce principe en Europe du Nord, il s'agit d'une première de ce type en France pour un réseau destiné à desservir les publics résidentiels.

Lors du premier semestre, le concessionnaire a délivré les avant-projets sommaires et avant-projets détaillés pour 10 communes. Il a également identifié des sites pouvant héberger ses locaux de brassage du réseau (POP ou point de présence opérateur). L'ingénierie du réseau a été finalisée durant l'été. Un site pilote a été créé, à Nanterre, pour tester les fonctionnalités du réseau, notamment son caractère « multi-opérateurs ». Dans cette

même ville, une cinquantaine d'immeubles ont été choisis pour tester les services à partir du mois de décembre.

> Fin mai 2009, Opalys disposait de plus de 600 utilisateurs finaux

UN DÉPLOIEMENT CONTRAINT PAR L'ATTITUDE DE CERTAINS BAILLEURS

Il est à observer que les sollicitations d'Opalys auprès des bailleurs d'immeubles sont en général bien reçues : les bailleurs publics ont signé des conventions d'implantation ad hoc ; ces conventions figurent à l'ordre du jour d'assemblées de copropriété.

La Loi de Modernisation de l'Économie a facilité ces démarches en définissant un droit d'accès au très haut débit. Néanmoins, certains bailleurs attendent les décrets d'application et souhaitent ne confier les travaux qu'à un seul prestataire, de taille nationale. Et le caractère particulier des délégations de service public est ignoré par ces grands bailleurs.

Si Opalys disposait fin 2008 de suffisamment d'autorisations pour atteindre, voire dépasser, les objectifs de la première phase, le SIPPEREC a veillé à éviter toute disparité entre villes qui aurait pu résulter du refus de ces

gestionnaires d'immeubles d'ouvrir leurs portes au concessionnaire. Opalys n'exclut pas de recourir à la procédure des servitudes pour débloquer certaines situations, avec l'appui des communes concernées. En parallèle, le concessionnaire a entrepris des travaux et posé des fourreaux dans plusieurs villes ainsi que dans les colonnes montantes des bâtiments.

Un avenant au contrat de concession a été adopté, en octobre, pour compléter le catalogue de services et la grille tarifaire, tout en précisant les conditions générales et particulières de fourniture des services.

Dans son rapport d'activité remis au syndicat au delà de la date légale du 1^{er} juin 2009, Opalys fait état d'un investissement de 5 981 000 euros en 2008.

Un patrimoine public de réseaux de télécommunications pour aménager **en très haut débit** le territoire

>> Courants porteurs en ligne

Conclue en 2006, la concession pour la construction et l'exploitation d'un réseau de télécommunications utilisant les courants porteurs en ligne s'est heurtée aux difficultés économiques du concessionnaire, Mecerlec. Pour celui-ci, 2008 a été une année de transition. Mecerlec s'est attaché à finaliser son projet d'opérateur pour l'Île-de-France, tout en recherchant les financements nécessaires à son activité.

Un concessionnaire à la recherche de financements

En décembre 2007, le SIPPAREC avait modifié les termes du contrat de concession, notamment ceux portant sur le déploiement (priorité à l'habitat collectif), les tarifs (création d'une offre « *low cost* »), les relations avec les autres concessionnaires et la création d'un opérateur de détail. Un protocole, conclu à cette même date, engageait Mecerlec à procéder à une seconde augmentation de capital. Il devait aussi tenir le SIPPAREC régulièrement informé des démarches effectuées auprès des acteurs financiers sollicités. Une cinquantaine d'entre eux ont été approchés.

Création de TLIC

> La création d'une filiale, destinée à porter les offres de détail, baptisée TLIC, est effective depuis janvier 2008. Elle a reçu un agrément de l'Arcep en mai 2008. En juin, TLIC a obtenu le droit de proposer le tarif social de télécommunications.

La crise financière a conduit Mecerlec à réviser ce plan initial.

En septembre, le concessionnaire demandait au SIPPAREC de repousser le terme du protocole, tout en proposant un plan de financement alternatif avec le lancement d'un premier déploiement sur 3 000 logements, destiné à rassurer les investisseurs sur la viabilité du projet. Le comité syndical a accepté cette proposition, repoussant le terme pour 18 mois au maximum, soit une échéance en juin 2010.

Le financement du plan d'affaires a mobilisé le concessionnaire durant la majeure partie du premier semestre. Là aussi, la crise financière a compromis ce dispositif. Le comité du SIPPAREC a donc voté un avenant, le 24 octobre, pour créer une phase intermédiaire pilote, assortie d'une première tranche d'investissement.

D'un point de vue technique, Mecerlec a finalisé l'ingénierie de déploiement (l'APS a été validé en mars 2009 par le SIPPAREC). Les autorisations ont été obtenues auprès d'ERDF, en février pour les postes de transformation, en avril pour les colonnes montantes. Un accord a également été conclu avec Opalys, permettant le raccordement en fibre optique des postes de transformation. Par avenant, le SIPPAREC a organisé avec Opalys le raccordement systématique du réseau CPL par fibre, y compris au niveau des colonnes montantes.

D'un point de vue commercial, Mecerlec a travaillé sur la mise en place d'un système d'information, choisi un partenaire de vente à domicile ainsi qu'un distributeur de cartes prépayées. Avec TLIC, des applications complémentaires ont été étudiées



(téléassistance à domicile, habitat intelligent), qui valorisent la technologie des CPL. L'offre de services élaborée avec TLIC comprend la téléphonie et l'accès internet asymétrique (type ADSL) ou symétrique (type SDSL). Le concessionnaire a constitué une base de données des gestionnaires de parcs HLM.

L'opérateur a également travaillé au lancement d'une zone de démonstration de 3 392 foyers. Cette démonstration devrait durer un an.

» Instaurer une politique globale de gestion et valorisation du sous-sol pour favoriser l'arrivée du très haut débit

La fibre optique passera demain par les fourreaux que vous construisez aujourd'hui

Dans les zones d'activité, aider les aménageurs et les communes à construire et gérer les fourreaux

Dans les zones d'activité, par l'intermédiaire de la concession, Irisé gère les fourreaux pour le compte de 21 communes et les met à disposition de tous les opérateurs de communications électroniques de manière transparente et non discriminatoire. Les communes sont certaines de respecter ainsi la Loi Solidarité Renouvellement Urbain (SRU) et de construire des infrastructures performantes répondant aux attentes des opérateurs et usagers.

Récupérer les fourreaux construits depuis 1996

Depuis 1996, date de l'ouverture à la concurrence des télécommunications, les maîtres d'ouvrage publics ne peuvent plus céder de fourreaux, gratuitement ou non, aux opérateurs y compris France Télécom.

En conséquence, le SIPPAREC appuie les villes pour identifier les fourreaux construits depuis cette date. Les communes doivent les réintégrer dans leur patrimoine et les gérer directement ou en confier la gestion à un organisme extérieur comme par exemple Irisé.

Redevance d'occupation du domaine public

Un guichet unique pour la perception de la redevance d'occupation du domaine public. La multiplication des opérateurs de télécommunications et la difficulté technique du contrôle des réseaux existants ont conduit les communes adhérentes au SIPPAREC à créer un guichet unique pour percevoir et contrôler la redevance d'occupation du domaine public due aux communes. En 2008, 73 collectivités ont confié au SIPPAREC la perception et le contrôle de la redevance d'occupation du domaine public de télécommunications. Outre le recouvrement de ces redevances, dans le cadre de sa mission de contrôle, le SIPPAREC a demandé aux opérateurs une copie de leurs demandes d'occupation au format électronique, permettant une intégration dans le système d'information géographique (SIG), indiquant

distinctement les quantités et linéaires des ouvrages. Le but est d'assurer une bonne connaissance du sous-sol tout en favorisant la mutualisation des interventions. Le SIPPAREC a établi un modèle de permission de voirie en ce sens qui permet d'exiger des opérateurs la fourniture des éléments sous format électronique.

Système d'information géographique : un bien commun

Le Syndicat a développé un SIG avec les données sur les réseaux de distribution d'électricité et les réseaux de communications électroniques dont il est autorité concédante. L'ensemble des informations est mis à disposition des communes après signature d'une convention pour une meilleure connaissance et gestion du sous-sol. 37 communes ont déjà signé cette convention.

Nouveau

UN MARCHÉ À DISPOSITION DES COLLECTIVITÉS POUR RECENSER LES INFRASTRUCTURES DISPONIBLES

Dans le cadre du groupement de commandes de services de communications électroniques, un marché a été attribué à la société GINGER PARERA. Les prestations proposées portent à la fois sur le recueil et l'analyse documentaire (plans, PV réception, conventions...) et sur le relevé de terrain des infrastructures existantes (inventaire de l'occupation des alvéoles). Les données recueillies et qualifiées par les relevés de terrain doivent pouvoir ensuite être exploitées via un Système d'Informations géographiques (SIG). L'inventaire peut être réalisé sur la totalité du territoire de la collectivité ou limité à des zones jugées stratégiques pour le développement du très haut débit (voie, zones d'activités, secteur identifié comme stratégique...).

Groupement de commandes de services de communications électroniques

Fédérer les achats des collectivités

Pour répondre aux obligations des collectivités et établissements publics, de mettre en concurrence leurs fournisseurs de services de télécommunications, le SIPPAREC propose de mutualiser ces achats au sein de groupements de commandes.

Le groupement de commandes permet à toutes les collectivités, quelle que soit leur taille, de bénéficier de services performants à des prix compétitifs.

Le SIPPAREC a préparé la consultation relative à la cinquième consultation du groupement de commandes de services de communications électroniques pour les marchés 2010-2012. Les adhérents ont participé aux réflexions, par l'entremise de quatre groupes de travail thématiques (amélioration de la qualité de service, réversibilité des solutions proposées, réglementation, périmètre, allotissement, animation du groupement...). Un calendrier a été défini, depuis le lancement de la consultation (janvier 2009) jusqu'au renouvellement des marchés un an plus tard.

Un nouvel acte constitutif a été adopté en février 2008 : il élargit les possibilités d'adhésion à l'ensemble des établissements publics, aux groupements d'intérêt public et aux sociétés d'économie mixte situés en Île-de-France.

La collecte des besoins a démarré en juin 2008.

Le groupement de commandes réunit à ce jour 115 membres (98 communes, 5 communautés d'agglomération, deux départements, un institut, 7 OPHLM et le SIPPAREC), pour un budget global estimé à 29 millions d'euros (voix, données, fixe et mobile).

LES PRINCIPAUX RÉSULTATS

À la suite de l'audit de la 4^e consultation intervenu fin 2007, les objectifs principaux de la 5^{ème} consultation ont porté sur la continuité du service et l'évolution vers de nouveaux modes de convergence entre les services « voix/données » et « fixe/mobiles » pour accompagner l'évolution des systèmes d'information.

Les adhérents qu'ils soient communes, communautés d'agglomération, conseils généraux, OPHLM ont pu bénéficier d'économies substantielles de l'ordre de 19 % sur l'ensemble des lots, à volume constant, par rapport aux marchés précédents du groupement. À noter que pour la première fois le lot abonnement était mis en concurrence.

chiffres

115 MEMBRES

- > Budget global estimé à 29 Millions € sur 3 ans pour le marché voix données fixe mobile.
- > 16 000 mobiles.
- > 15 000 lignes téléphoniques analogiques, 4000 lignes numériques.
- > 1 200 accès WAN-IP VPN, 2 500 accès Internet.

Les PLUS du groupement de commandes selon les adhérents



Bénéficier de tarifs assimilables à ceux accordés aux grands comptes et maîtriser son budget télécommunications

Le groupement permet de :

- > bénéficier d'une « puissance de commande », de tarifs grands comptes et d'économies générées en particulier pour les mobiles et la voix ;
- > réduire les coûts internes de la collectivité libérée de la contrainte de passer un appel d'offres.



Gagner du temps

- > Le groupement de commandes dégage les adhérents de l'organisation de consultations jugées complexes et très consommatrices de temps.



Utiliser la puissance du groupement pour faire respecter les marchés et faire évoluer la réglementation

Le Syndicat, en tant que coordonnateur, est le porte-parole des adhérents :

- > auprès des titulaires, notamment auprès des dirigeants, pour rappeler les engagements contractuels et favoriser la résorption d'éventuelles situations de blocage ;
- > des autorités de régulation, Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (ARCEP), Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), pour une meilleure prise en compte des spécificités des marchés des collectivités territoriales (continuité de service, basculement d'un opérateur à l'autre...).



Disposer de compétences techniques pointues

- > par la mutualisation des expériences des différents adhérents en particulier au sein du Comité de pilotage ;
- > par l'expertise développée par le SIPPAREC aussi bien dans les réseaux que dans les services de télécommunications et qui profitent à l'ensemble des membres.



Bénéficier d'une sécurité juridique

par l'expérience du SIPPAREC en matière de marchés publics et aux conseils qu'il apporte aux membres tout au long de la vie du marché.