



## Internet par et pour les collectivités (2)



Projet de fibre optique Drôme Numérique

Vous débarquez ? Je vous invite à commencer votre lecture par [le début de cette série](#) ou, si vous êtes plus intéressés par la technique, par [cette autre série d'articles](#).

Nous en étions donc restés à évacuer la question de savoir si on achète ou qu'on loue les trous :

### Investir

Le [réseau déployé par la Nièvre](#) est, dans mon coin de Bourgogne, probablement du fait de sa proximité, souvent cité en exemple : 41,9 millions d'euro d'investissement dont 25,8 à la charge de la collectivité pour un réseau de 600 kilomètres qui a été conçu pour relier entre eux les centraux Orange, les points de distribution Wimax et les zones industrielles.

Nous parlons donc de 43 euro par mètre de réseau prélevés sur les fonds publics. Si on envisage un investissement sur 30 ans avec un taux à 5%, cela revient donc à environ 23 centimes par mois pour un coût total légèrement inférieur à 50 millions, en contrepartie de quoi, la collectivité est en mesure de louer des fibres aux opérateurs pour un prix variant, d'après les tarifs moyens du marché, entre 50 centimes et 2 euro le mètre linéaire annuel sous forme de contrats longs (IRU) de 15 à 30 ans.

Même à 50 centimes le mètre, il suffit de 6 opérateurs parmi les gros milliers d'opérateurs déclarés en France qui utilisent l'ensemble du réseau pour que l'opération rapporte de l'argent au contribuable.

Encore faut-il que des opérateurs souhaitent venir. Lorsque le réseau « fait doublon », c'est



naturellement au moins cher qu'ira d'abord l'opérateur candidat. Il suffit donc de faire moins cher que l'opérateur situé en face, par exemple, 25 centimes. En tout état de cause, le réseau public devrait pouvoir s'adapter rapidement à la concurrence si elle existe pour ne pas représenter un investissement à vide.

C'est là qu'intervient l'une des nombreuses subtilités des SDTAN (schéma directeurs départementaux qui viennent en amont de la création de ce genre d'initiative). Ils contiennent quasiment tous une petite phrase magique ressemblant à s'y méprendre à « la conception et l'exploitation du réseau doivent être validés les opérateurs d'envergure nationale ». Pour situer le terme, « opérateur d'envergure nationale », c'est Orange, SFR, Free ou Bouygues. Numéricable (3,7 milliards d'euro de capitalisation boursière, excusez du peu) n'a semble-t-il pas eu le droit d'entrer dans le club.

On comprend aisément la justification de la présence de cette petite phrase : Si les gros opérateurs ne valident pas le mode opératoire de déploiement d'un réseau, ils auront toute latitude politique et de très bonnes raisons techniques pour refuser de l'utiliser et l'argent public aura été dépensé pour rien.

Nous avons donc 4 acteurs ultra dominants qui, d'une part, déploient des infrastructures en propre là où ça les arrange, et d'autre part ont carte blanche pour que les réseaux d'initiatives publiques soient conçus selon leur bon vouloir, tant au niveau technique que commercial, là où ils ne veulent pas investir.

Et on s'étonne encore qu'ils préfèrent continuer à jouer sur leurs propres plate-bandes plutôt que de s'installer sur les réseaux publics, dont ils sont, d'ailleurs, le plus souvent, délégués ? Ils se sont simplement arrangés pour que le réseau ne soit pas pertinent pour eux. Pourquoi aller s'embêter à couvrir un département de bouseux et jeter l'argent de la bourse par les fenêtres alors qu'il suffit de faire 2 ou 3 grosses villes pour avoir des actionnaires souriants, qui plus est lorsque la collectivité a fait un chèque qu'on a fait encaisser à ses amis sous traitants pour construire un joli réseau ?

Et tant qu'à faire, pourquoi ne pas en profiter pour s'assurer que la petite concurrence ne pourra rien faire et donc ne se développera pas ? Imposons des barrières à l'entrée, des conditions de commandes minimum absolument délirantes et inaccessibles pour les PME et obscurcissions la totalité de la chose, comme ça, tout le monde est content : le politique a tenu sa promesse de faire du très haut débit dans la durée de son mandat, l'investisseur a son dividende, l'opérateur tient son pré carré, et la population on s'en fiche éperdument.

Je vous invite à faire le test : faites-vous passer pour Mr Tartempion, petit opérateur en création souhaitant se déployer sur une DSP ou un RIP dans deux ou trois départements, et constatez par vous-même le temps et l'énergie nécessaires pour obtenir ne serait-ce que le catalogue tarifaire censé être public. Option d'amusement supplémentaire : pour chacune, notez en marge le nom de la maison mère du délégué.

A toutes fins utiles, [le travail de collecte de ces documents et leur publication](#) est en cours depuis plusieurs mois et certains délégués menacent les auteurs de ce travail de poursuites



devant la justice. Pour publication de documents censés être publiques. Vous avez bien lu. Amusant n'est-ce pas ?

Bref, l'investissement est judicieux, mais sa mise en pratique est catastrophique. Heureusement, une infrastructure passive pourra toujours être convenablement utilisée si la politique qui la dirige revient dans le droit chemin.

Prétendre qu'un RIP non utilisé c'est de l'argent jeté par les fenêtres est donc faux. C'est la mauvaise conception technique ou la mauvaise gestion politique qui sont à l'origine de sa non utilisation.

Entretenir ce discours, c'est également tenir le crachoir aux opérateurs qui veulent faire croire à cet état de fait tout en boudant volontairement ces réseaux publics pour être certains que la collectivité ne fera plus un geste, persuadée qu'elle dépenserait encore de l'argent pour rien, et se donner ainsi le temps d'investir au rythme qu'ils souhaitent sans aucun risque de concurrence déplaisante ni de redevance à verser pour utiliser un réseau qui ne seraient pas le leur.

## **Louer**

En face, nous avons la possibilité de louer les infrastructures de génie civil d'Orange pour 30 centimes ... Mais dans quel but ? Celui de les relouer ensuite aux opérateurs ? Quelle est la valeur ajoutée plutôt que de laisser les opérateurs se débrouiller entre eux, au besoin en imposant quelques règles de respect du droit de concurrence ? Aucune.

Et même s'il y avait un intérêt, considérer qu'on a la possibilité d'avoir quelque chose pour 30 centimes alors que ce n'est qu'un prix parmi tant d'autres dans le catalogue d'Orange est illusoire (qui est d'ailleurs variable en fonction du type de câble utilisé et de l'endroit où il se trouve).

Tout petit florilège de tarifs concernant l'utilisation du génie civil d'Orange :

Fourniture du plan du réseau d'une commune : 477 € HT

Bonus si on veut des informations sur l'aérien (par commune) : 156 € HT

Bonus si on veut des informations sur les câbles sur les poteaux (toujours par commune) : 91 € HT

Ah, mais au fait, il faut un logiciel pour exploiter ces infos, on ajoute donc 1630 € de licence. On peut vous former, 5560 € la journée. Et dans notre grande bonté, on peut même vous former pour que vous puissiez vous même entrer les infos du réseau orange qu'on aurait oublié dans le logiciel, ajoutez encore 5340 €.

Si on veut faire quelque chose au niveau du département, on a donc déjà dépensé 350000 euro et on a même pas une seule fibre posée. On va aller regarder combien ça coûte du côté de la chambre zéro des NRA, on va aussi regarder les offres de transport de données sur le réseau national, et puis ..



Et puis on va finir par laisser tomber vu qu'on a pas d'argent.

La fibre c'est trop cher pour vous ? Pas de problème monsieur, on va transformer un SR en NRA MED (nouveau nom des NRA ZO) pour augmenter le débit des 200 abonnés qui sont derrière. Ils passeront de 2 à 10Mbps ! Et Tatie Jacqueline qui passera de 512Kbps par jour de grand vent à 2Mbps, c'est le cadeau bonus !

Coût de l'opération ? 200000€.

Mais raaaaaassurez-vous, ce n'est pas de l'argent jeté par les fenêtres puisqu'on aura déployé de la fibre pour aller jusqu'à ce NRA MED.

Bon, 5km de fibre à 200000 € ça fait 40 € le mètre, soit un peu plus que les 30 centimes du prospectus, mais c'est pas grave hein ?

De toute façon il faudra la changer à terme, cette fibre, puisqu'il n'y a que 12 brins dedans et qu'il en faudra 250 quand elle devra aller jusqu'aux abonnés puisqu'on a décidé de ne faire que 2 NRO dans le département.

Et puis de toute façon ce n'est pas votre problème puisque cette fibre appartient à Orange et que Orange vous la facturera 30 centime par mètre pour l'éternité et plus encore si jamais vous vouliez l'utiliser.

Une petite donnée chiffrée : 1000 euro par abonné final pour passer de 2 à 10Mbps, c'est le double du prix nécessaire pour amener la fibre jusqu'à ces abonnés. Mais ça, bien entendu, Orange ne le dira pas dans son beau discours et préférera vous faire croire que c'est entre 1000 et 2000 euro par abonnés.

Et je ne vous parle pas du fait qu'on a encore vu, contrairement à l'ADSL, aucune concurrence s'installer sur aucun réseau FTTH géré par un opérateur privé en France, tout bêtement parce que ces messieurs ne daignent pas publier une offre.

### **Fond du problème**

Le débat n'est donc pas de savoir s'il faut acheter ou louer. Il se résume donc à savoir s'il faut créer des réseaux publics en investissant de l'argent et en en gagnant par la suite lorsqu'on le loue aux opérateurs avec le risque que pas ou peu d'opérateurs ne viennent ou bien est-ce qu'il faut laisser les opérateurs construire leur propre réseau au rythme que eux auront décidé pour leur usage exclusif.

En réalité, la problématique est bien plus simple : doit-on attendre que les opérateurs privés daignent vouloir aménager nos territoires de façon convenable ou bien la collectivité se prend-elle en main pour assurer son avenir?

Il semble que pour nos territoires ruraux, le privé ne veuille pas faire l'investissement. Il est



donc nécessaire de le faire, mais ce n'est pas suffisant pour avoir du très haut débit au bout pour la bonne et simple raison qu'un réseau, même régional, ne sera pas nécessairement connecté au reste d'Internet et qu'il faudra donc qu'un opérateur fasse le bout de chemin nécessaire pour cette connexion, et il y a fort à parier que cet opérateur sera Orange, SFR, Free ou Bouygues.

Il est donc nécessaire de « se prendre en main » pour proposer une solution valable. C'est l'objet de l'[article suivant](#).