

COMITÉ SYNDICAL DE SEINE-MARITIME NUMERIQUE PROCÈS VERBAL DU 15 SEPTEMBRE 2017

Ordre du jour

1. Délégation de service public pour la gestion et l'exploitation du réseau numérique d'initiative publique de la Seine-Maritime

2. Questions diverses



Le Comité Syndical s'est réuni le vendredi 15 septembre 2017 à 9h30, sous la présidence de Madame Virginie LUCOT-AVRIL, Présidente de Seine-Maritime Numérique.

Étaient présents : voir feuille d'émargement ci-annexée.

Étaient également présents:

- La Communauté de Communes de Criquetot l'Esneval
- Les représentants du Pays de Caux Maritime
- La Communauté de Communes de la Côte d'Albâtre
- La Communauté de Communes Caux Estuaire
- La Communauté de Communes Région d'Yvetot

Secrétariat assuré par : Monsieur François DELNOTT



Madame LUCOT-AVRIL introduit la séance.

Monsieur DELNOTT est nommé secrétaire de séance et procède à l'appel.

Le quorum est constaté, la séance est ouverte.

Délégation de service public pour la gestion et l'exploitation du réseau numérique d'initiative publique de la Seine-Maritime

Madame LUCOT-AVRIL rappelle que le travail réalisé depuis 18 à 20 mois a mené à l'inscription de ce point à l'ordre du jour et représente l'aboutissement d'une longue procédure. Elle annonce une présentation de l'analyse des offres ainsi que des critères d'attribution. Madame la Présidente explique qu'un diaporama sera présenté lors de cette séance.

Monsieur PELISSON et Monsieur LEBRET représentent la société Cap Hornier, assistant à maître d'ouvrage du Syndicat.

Monsieur LEBRET rappelle aux membres de Seine-Maritime Numérique l'issue de cette séance, en cas de vote contre, la procédure de Délégation de Service Public (DSP) sera interrompue et en cas de vote pour, une partie de la procédure se terminera. Il précise que si les membres le souhaitent, ils peuvent également demander à Madame la Présidente de continuer les négociations.

Dans le cas où le choix du délégataire serait validé, des précisions quant aux suites de la procédure seront données.

Monsieur LEBRET rappelle que la procédure était fermée, c'est-à-dire qu'une sélection des candidatures a d'abord été réalisée puis le cahier des charges techniques a été envoyé. Les négociations ont eu lieu « en entonnoir » ce qui a permis, lors de la deuxième étape, d'éliminer quelques candidats conformément aux critères de choix énoncés dans le règlement de consultation. Il poursuit sur le fait que des entretiens ont été organisés avec les trois meilleurs candidats afin d'approfondir les propositions de chacun, d'obtenir des précisions et notamment la remise de projets de contrats.

Il souligne que le but était que l'offre finale soit conforme aux échanges qui ont eu lieu au cours de ces entretiens.

Monsieur LEBRET annonce que lorsqu'un des candidats a été retenu, trois jours de lecture contradictoire et un travail partagé, entre le candidat et l'équipe de Seine-Maritime Numérique, ont été nécessaires pour finaliser le projet de contrat et ses annexes.

Monsieur LEBRET développe le calendrier de cette procédure, qui a démarré le 10 mars 2016, sur avis de la Commission Consultative des Services Publics Locaux (CCSPL) et avis de la Commission de Délégation de Service Public (CDSP) quant à l'opportunité de déléguer le service public concerné. α

Le 12 mai 2016, sept candidatures ont été reçues et ouvertes. Il s'agissait des candidatures d'Altitude Infrastructure, Orange, Tutor (racheté par Covage), Covage, Axione, TDF Fibre (nouvel entrant sur le marché des télécoms FTTH mais historiquement l'opérateur des points hauts hertzien de télévision et téléphonie) et SFR Collectivités.

Monsieur LEBRET indique que les candidatures ont été analysées en juin et que tous les candidats ont été invités à remettre une offre. Cinq offres ont été reçues le 22 septembre 2016 et la CDSP a procédé à l'analyse des offres et a autorisé Madame la Présidente à négocier avec les cinq candidats en octobre.

Le premier tour de négociations s'est déroulé le 16 janvier 2017 et des offres intermédiaires ont été remises. Au vu de ces dernières, il a été décidé de poursuivre les négociations avec Altitude Infrastructure, Covage et SFR Collectivités.

Monsieur LEBRET explique qu'un deuxième tour de négociation a eu lieu en mars 2017 et précise qu'en mai 2017, SFR Collectivités était pressenti comme pouvant devenir le délégataire de Seine-Maritime Numérique. Le contrat a été finalisé en juin et il est présentement proposé d'attribuer la DSP.

Monsieur LEBRET détaille cette DSP, qui se traduira par un contrat de 18 ans, ce qui est comparativement assez court. Le périmètre d'exploitation du délégataire comprend une tranche ferme de 70 400 prises, une première tranche conditionnelle de 80 000 prises et une deuxième tranche conditionnelle de 40 000 prises, avec la possibilité d'insérer ultérieurement par avenant 40 000 prises supplémentaires.

Il est rappelé qu'en cas de défaillance des opérateurs privés qui se sont manifestés pour investir dans les zones urbaines comme Rouen, Le Havre, Dieppe et Fécamp, il est prévu que le Syndicat construise les prises manquantes et les afferme à son délégataire. Ce contrat permettra de couvrir l'intégralité du territoire de la Seine-Maritime à terme, pour ce que les opérateurs privés n'auront pas fait sur leurs fonds propres.

Monsieur LEBRET détaille les critères d'attribution qui ont concouru à retenir SFR Collectivités comme délégataire potentiel : la stratégie commerciale, la maîtrise technique et l'équilibre financier. Selon Monsieur LEBRET, ces critères sont tous importants et ont généré une pondération équilibrée. Au fil des négociations, les critères techniques et commerciaux ont convergé en respectant les différences de chaque candidat. Monsieur LEBRET donne l'exemple des opérateurs d'opérateurs qui n'ont pas de fournisseurs d'accès intégrés à leur groupe, à l'inverse d'autres candidats qui pourront commercialiser directement les prises déployées.

Puis, il souligne que l'aspect financier fait la différence.

Il rappelle que les offres initiales étaient de 190 400 prises et souligne que les opérateurs ont prévu qu'à la fin de la DSP, il y aurait davantage de prises de construites. Les candidats expliquent ce phénomène par une augmentation démographique de la Seine-Maritime. Cependant, Monsieur LEBRET souligne l'intérêt pour un opérateur d'afficher des prises

supplémentaires. En effet, cela lui permettra d'afficher des revenus supplémentaires et donc de modéliser une redevance supplémentaire qui reste néanmoins incertaine.

Il ajoute que des calendriers de déploiement ont été proposés, variables d'un candidat à l'autre, pas toujours réalistes et avec parfois de fortes contraintes. Par exemple, l'offre proposée par Orange ne prévoyait qu'aucune prise ne serait déployée avant la quatrième année.

Monsieur LEBRET dit avoir comparé financièrement d'une part, les offres sur la tranche ferme et d'autre part, les flux financiers sur les tranches fermes et conditionnelles. Les montants étaient variables tout comme les temporalités de versements.

Pour Monsieur LEBRET, ce qui compte pour une collectivité c'est d'avoir de l'argent à un rythme qui correspond à ses besoins de financement. Seine-Maritime Numérique ayant un recours à l'emprunt assez important pour pré-financer les participations de ses adhérents, il faut que la temporalité du versement de la redevance et de la demande de subvention du délégataire soient compatibles avec le profil d'amortissement des emprunts.

Monsieur LEBRET présente un graphique qui montre une temporalité du flux net délégant-délégataire telle que modélisée dans le plan de financement. Le constat est que les offres proposées ne satisfont pas la temporalité. Selon lui, en termes de flux global sur la durée, Covage et Altitude Infrastructure présentaient des offres satisfaisantes, mais pas dans la temporalité. La proposition initiale de SFR Collectivités ne correspondait pas puisque sur une année, les flux net étaient négatifs. Autrement dit, au bout de six ans, Seine-Maritime Numérique aurait versé plus à SFR que ce que SFR aurait versé en redevance.

Après examen des trois composantes de la redevance, Monsieur LEBRET indique que les deux premières sont des redevances certaines (R1/R2) et la troisième est une redevance variable (R3). Il rappelle que R1 est un montant versé par le délégataire l'année de la remise de la prise en affermage. R2 est le montant versé par le délégataire toutes les années suivant la remise de la prise en affermage. Il s'agit d'un montant régulier versé année par année en fonction du nombre de prises qu'il y a dans le parc d'affermage. R3 représente le pourcentage des revenus de l'année du délégataire et qui est donc variable puisqu'il dépend de la commercialisation. Selon Monsieur LEBRET, R1 et R2 dépendent uniquement du rythme de déploiement mais R3 dépend de la stratégie commerciale du délégataire et c'est sur R3 qu'influe le nombre de prises en fin de DSP. Sur ce point, Orange proposait une redevance variable, sans aucune assurance du nombre de prises réelles sur lesquelles la commercialisation s'effectuerait.

À ce stade, deux offres permettaient de financer la tranche ferme mais leur temporalité obligeait Seine-Maritime Numérique à revoir les modalités de financement et notamment les souscriptions d'emprunts.

Monsieur LEBRET indique aux membres que dans ce type de procédure, d'un point de vue juridique, les offres sont généralement loin d'être satisfaisantes. Dans ce cadre, plusieurs garanties ont été demandées aux candidats. Il évoque notamment la garantie de substitution dans l'exécution du contrat, de la société délégataire par la maison-mère, dans le cas où la première serait en difficulté financière.

Sur ce point, Monsieur LEBRET précise qu'Altitude Infrastructure proposait cette garantie sous réserve de l'équilibre financier de la convention, Orange ne proposait pas de garantie de substitution, Covage s'engageait mais seulement à hauteur du capital investi. TDF Fibre ne proposait pas de garantie de substitution de la maison-mère mais proposait une petite garantie d'exploitation et SFR proposait une garantie bancaire à première demande pour l'exploitation, une garantie de la maison-mère pour le financement mais pas de garantie de

substitution de la maison-mère en cas de problème. Monsieur LEBRET reconnaît qu'il s'agit d'un point technique et juridique, mais souligne qu'en termes de finalisation de contrat et d'offres, ces points sont difficiles à traiter une fois que le reste est validé. Selon lui, lorsqu'un industriel souhaite se faire financer par des banques, ces dernières analysent le risque porté par le projet. Si le candidat prend des précautions dans les garanties qu'il accorde à la collectivité, il paiera moins cher son financement bancaire.

Monsieur LEBRET poursuit son intervention sur un autre point technique, il déclare que la différence majeure entre l'un des candidats et les autres concernait l'activation du réseau. Si le délégataire active le réseau cela signifie qu'il s'occupe lui-même de faire circuler l'information. Dans le cas contraire c'est au fournisseur d'accès de s'en occuper, ce qui nécessite du matériel onéreux. Dans ce cadre, cette activation serait alors réalisable pour les grands opérateurs comme Orange ou SFR, mais pour de petits opérateurs et, notamment ceux qui s'adressent aux entreprises de votre territoire, il s'agit d'un coût rédhibitoire. Monsieur LEBRET ajoute que sans activation du réseau, les offres de service correspondant au niveau tarifaire attendu par les PME-PMI et TPE seront inexistantes. Il rappelle l'importance de ce point dans la négociation et indique qu'Orange n'a pas souhaité intégrer l'activation à son offre.

Monsieur LEBRET aborde ensuite les raccordements finaux. Seine-Maritime Numérique va déployer le réseau jusqu'à un endroit appelé le PBO puis le délégataire construira le réseau jusqu'à la prise de l'abonné. Seine-Maritime Numérique s'engage dans ses règles d'ingénieries à amener le PBO à une certaine distance maximale du logement ou de l'immeuble (90m à vol d'oiseau ou 120 mètres en réel).

Altitude Infrastructure demandait 20m de moins, ce qui induisait un coût supplémentaire non négligeable pour Seine-Maritime Numérique.

Orange demandait des modifications techniques importantes, comme par exemple la distance entre le NRO et la prise de l'abonné qui devait être au maximum de 16 kms sur 100% des prises. Cela implique que certaines prises très éloignées les unes des autres auraient dû être quasiment desservies tout de suite alors que les règles d'ingénieries de Seine-Maritime Numérique se basaient sur 97,5% ; ce qui engendre, là encore, une augmentation assez importante du coût des travaux pour le Syndicat.

Covage souhaitait des raccordements à 90m mais absolument aucune dérogation possible même dans le cas de logements isolés ; le Syndicat devait amener le PBO à 90m du logement. TDF Fibre étant nouvel entrant n'avait pas fait de remarque et SFR Collectivités n'avait pas traité le sujet probablement par manque de temps.

M. LEBRET annonce que les 5 candidats ont été retenus pour les offres initiales.

En ce qui concerne les offres intermédiaires et pour éviter les questions de planning de déploiement décidé par le délégataire, Monsieur LEBRET explique que le planning de déploiement a été figé à environ 35 000 prises par année. Il qualifie cet objectif de raisonnable et ajoute qu'il permet au Syndicat d'envisager sereinement la conduite des travaux. Il signale que malgré cette indication, certains candidats ont continué à prévoir une augmentation démographique.

Monsieur LEBRET précise que les propositions d'Orange et de TDF étaient toutes deux insuffisantes sur la tranche ferme, même si TDF se rattrapait nettement dans le cas où les tranches conditionnelles seraient affermies. Cependant, Monsieur LEBRET rappelle l'importance de garder des tranches conditionnelles et de ne pas les affermir. En ce qui concerne Orange, il déclare que l'offre ne permettait ni de financer le projet ni d'activer le réseau. Pour ces raisons, il a été décidé de poursuivre la procédure avec SFR Collectivités, Covage et Altitude Infrastructure.

Une convergence quant au nombre de prises estimé en fin de DSP a été observée lors de la remise des offres finales. Selon Monsieur LEBRET, Covage prenait une petite sécurité sur le nombre de prises et considérait qu'un pourcentage des prises construites ne serait jamais raccordables pour des raisons techniques. Altitude Infrastructure a augmenté le nombre estimé mais uniquement dans le but d'améliorer son offre d'un point de vue financier et SFR Collectivités a prévu une légère augmentation liée à la densification, à la construction de lotissement...

Monsieur LEBRET présente ensuite un tableau de comparaison entre les offres n°2 et finales des trois candidats retenus. Sur la tranche ferme, il explique que SFR Collectivités s'est très nettement démarqué puisque sa redevance fixe totale proposée est supérieure aux autres candidats. Il en est de même pour le pourcentage de reversement de leur revenu. Par ailleurs, SFR Collectivités propose une redevance assurée qui dépend uniquement des déploiements de Seine-Maritime Numérique. En ce qui concerne les tranches fermes et conditionnelles, le constat est similaire. Monsieur LEBRET signale aux membres de Seine-Maritime Numérique que les chiffres annoncés par SFR Collectivités représentent le double des estimations réalisées lors de la construction du plan de financement.

Il poursuit et note que, la temporalité de versement de la redevance et des demandes de subvention de Covage, ne sont pas complètement compatibles avec le plan de financement du projet. Monsieur LEBRET qualifie la temporalité d'Altitude de « curieuse », puisqu'il constate que sur une année, le flux net délégrant-déléataire est négatif, l'optimisation est insuffisante notamment en ce qui concerne les emprunts. Pour ce qui est de la tranche ferme et des tranches conditionnelles, l'analyse montre une nouvelle fois que SFR Collectivités se démarque des autres candidats puisque la temporalité des flux est régulière.

Monsieur LEBRET explique que l'ensemble des offres remises ont été notées et sur l'ensemble des critères, SFR Collectivités se démarque très nettement d'un point de vue financier et commercial. Selon lui, les promesses de commercialisation de SFR Collectivités sont réalistes, puisqu'ils ont la possibilité de s'installer sur le réseau. Orange aurait pu avoir la même note, mais est pénalisé de ne pas activer le réseau et donc de nuire à la commercialisation, notamment auprès des entreprises. D'un point de vue technique, les éléments apportés par SFR Collectivités permettent d'être convaincu de la pertinence de leur offre et de l'accompagnement du Syndicat pendant la phase de déploiement. Cela permettra de s'assurer que les prises construites seront affermées auprès du déléataire qui ne les refusera pas pour des raisons techniques.

En fin de procédure, l'écart de note conséquent permet à Madame la Présidente de proposer de retenir SFR Collectivités comme déléataire.

Dans le cas où le choix du déléataire serait validé au cours de la présente séance, la DSP pourrait entrer en vigueur au 1^{er} janvier 2018. Monsieur LEBRET annonce qu'entre temps, de nouvelles hypothèses de plan de financement au vu des redevances espérées seront produites. Par sécurité, la redevance annoncée dans le plan de financement ne sera pas intégrée à 100%, ce qui permettra de dégager une marge de sécurité en cas de défaillance du déléataire ou en cas de problèmes techniques lors du déploiement FTTH.

L'une des subventions est à obtenir auprès du Fonds pour la Société Numérique : il s'agit de la phase 2. Il rappelle que la phase 1 portait sur l'obtention de l'accord de principe du Premier ministre sur le versement de cette subvention. Cet accord de principe a été obtenu il y a un peu plus de deux ans. Désormais, l'objectif est la phase finale de cette demande de subvention. Selon Monsieur LEBRET, l'État est d'ores et déjà d'accord pour que les tranches conditionnelles soient intégrées dans la demande de financement. Dans ce cadre, au terme du dépôt de ce dossier et une fois l'accord obtenu, Seine-Maritime Numérique pourra percevoir les subventions de l'État pour déployer les 190 000 prises et non pas seulement

les 70 400 pour lesquelles l'accord de principe préalable avait été obtenu. Monsieur LEBRET souligne que l'objectif technique est triple : livrer les prises, obtenir la redevance et surtout que les usagers aient l'accès au THD le plus rapidement possible.

En ce qui concerne le calendrier de déploiement, Monsieur CANU demande si des échéances précises sont fixées.

Madame LUCOT-AVRIL dit qu'elle apportera la réponse à cette question lors d'une prochaine séance, lorsque le plan de déploiement sera validé. En effet, un premier plan prévoyait 70 400 prises. Depuis, un plan d'accélération a été présenté avec deux études bien distinctes selon la cartographie du territoire, mais ce calendrier viendra dans un deuxième temps.

Monsieur VASSARD s'interroge sur la situation au plan national chez SFR et sur ses compétences en qualité de délégataire.

Monsieur LEBRET rappelle qu'il a été Directeur Adjoint de Manche Numérique pendant sept ans et souligne que cette collectivité a signé trois DSP. L'une en 2004 pour le dégroupage qui a été signée avec SFR Collectivités, une en 2015 pour la fibre optique avec Altitude et une autre pour un réseau radio avec un petit opérateur. Selon lui, la DSP avec SFR Collectivités a été très compliquée à gérer donc, en tant qu'AMO de Seine-Maritime Numérique, il assure avoir lu méticuleusement l'offre de SFR Collectivités. Il insiste sur le fait que beaucoup de temps a été consacré à la lecture partagée du contrat afin que tous soient en accord sur chacun des termes dudit contrat. Il souligne que la mentalité chez SFR Collectivités paraît avoir évolué depuis 7 ans et ajoute que la DSP signée avec Altitude Infrastructures n'était pas non plus facile à vivre.

Monsieur PELISSON intervient et rappelle que les candidats à ce marché sont des industriels intelligents, entourés de collaborateurs performants. Selon lui, Cap Hornier a eu l'occasion, sur les 8 dernières années, d'auditer plus de 60% des contrats de Réseaux d'Initiative Publique (RIP) passés en France. Sur la base de son expérience, il confirme qu'il n'y en a pas de meilleur que les autres. D'ailleurs, ce qui leur est demandé, c'est de gérer le contrat, il y a des formes différentes mais l'âpreté fondamentale de ces acteurs est la même pour tous. SFR Collectivités a traversé toute une période sur ses RIP où sa forme était âpre pour ne pas dire agressive. Comme cela a été indiqué précédemment, il y a eu une période de pacification sur les 24 à 36 derniers mois. Il n'est pas exclu que ça se retende mais ce n'est qu'un problème de forme. Sur le fond, Monsieur PELISSON rappelle aux membres de Seine-Maritime Numérique leur devoir de délégant, d'être extrêmement vigilants, d'être parfaitement maîtres des disciplines que sont le juridique, la finance et la technique pour bien gérer leur contrat et ce, quel que soit le candidat retenu. Il maintient que tous sont habiles et intelligents en gestion contractuelle.

Il revient sur les trois finalistes et plus particulièrement sur les notations élevées des volets commerciaux et techniques. Selon lui, l'aspect financier reste le juge de paix et montre l'existence d'un écart très important. Après 3 tours de négociation, le niveau de financement répond de manière très satisfaisante aux besoins du projet de Seine-Maritime Numérique. Selon lui, si ce niveau de contribution financière du partenaire privé avait été plus élevé de 10%, la proposition ne serait économiquement plus raisonnable, le délégataire n'arriverait pas à en écrire l'équilibre et en cas d'aléas, la gestion du contrat serait risquée.

Sans répondre à la question sur la vitesse du déploiement et de la temporalité du déploiement, Monsieur PELISSON rappelle que SFR Collectivités était le seul candidat à proposer, aussi nettement dans le contrat, des clauses qui affranchissent, dans une certaine mesure, du risque financier que représenterait un retard de mise à disposition. Il développe que si la mise à disposition des prises FTTH prenait un peu de retard par rapport à ce qui est prévu, l'économie du contrat ne serait pas bouleversée.

Monsieur PELISSON revient sur l'actualité pour faire le lien avec ce qu'il évoquait précédemment en ce qui concerne la limite haute du raisonnable en termes de proposition financière. Il signale que le contexte actuel est effervescent en ce qui concerne ces procédures d'attribution de DSP de RIP. Il évoque l'actualité de cet été, dont des courriers de SFR Collectivités adressés à la Région Grand Est qui n'avait pas encore délibéré, démontrant que cette période est bouillonnante. Monsieur PELISSON explique cette surchauffe par les positions que les majors de l'exploitation des RIP sont en train de prendre et qui cristalliseront demain les positions commerciales des opérateurs commerciaux. Il développe l'idée que cela impactera fortement l'économie des opérateurs commerciaux dans les 20 à 25 ans à venir.

Cependant, il tient à relativiser ce contexte et explique que les représentants des collectivités locales, présents lors des universités d'été du très haut débit, s'accordaient à dire qu'il ne fallait pas écouter toutes les promesses faites. Il donne l'exemple du groupe de SFR qui cet été, a proposé de tout faire tout seul sur les territoires. Il estime légitime de s'interroger sur le refus de cette proposition, mais assure que cette proposition est différente de celle sur laquelle les membres de Seine-Maritime Numérique ont à se positionner aujourd'hui. Selon lui, les membres du Syndicat doivent garder la maîtrise absolue d'un point de vue temporel, d'un point de vue géographique et d'un point de vue de l'équité du territoire pour ce qui est de la fibre optique. Il précise que lorsqu'un opérateur privé propose de tout faire en solitaire, cela implique qu'il le fera à sa vitesse, où il voudra, quand il voudra et comme il le voudra, et en termes de conditions tarifaires, il ne s'agira pas du tout de la même offre. Par ailleurs, il rappelle que Seine-Maritime Numérique est propriétaire du réseau confié en exploitation et le construit. Il ajoute que Seine-Maritime Numérique en sera doublement propriétaire dans 18 ans, lorsque le contrat sera terminé, qu'il faudra le réattribuer et que le Syndicat l'aura financé. Pendant des années et même encore maintenant, sur les zones AMII, les opérateurs privés déploient où ils veulent, comme ils veulent et quand ils veulent. Le choix que les membres de Seine-Maritime Numérique s'approprient à faire, en confiant un réseau d'initiative public à un opérateur privé, pour le territoire qui n'est pas en zone AMII, devra se traduire par la maîtrise des conditions de réalisation du contrat. Il convient de relativiser le poids des promesses qui ont pu être faites par les différents opérateurs car elles ne sont probablement pas directement adressées à leurs destinataires. Selon Monsieur PELISSON, lorsque de grands groupes industriels proposent de tout faire seul, c'est parce qu'ils ont l'obligation de proposer régulièrement à leurs investisseurs financiers des plans stratégiques. Dans ce contexte, SFR est à la fin de son plan stratégique sur les RIP. Comme il l'indiquait précédemment, les procédures se cristallisent et la part de marché de SFR sur ce point est connue. Ainsi, il estime que ce message est en partie au moins adressé aux financiers de SFR.

Il souligne ensuite que simultanément à ces annonces, SFR a ouvert des discussions avec l'État qui consistent à demander les zones AMII refusées au départ. Afin de donner du poids à ces discussions, il n'est pas à exclure que SFR souhaite déranger l'environnement des RIP pour forcer sa négociation avec l'État sur les zones AMII. Il précise que les acteurs présents aux universités d'été du très haut débit, s'accordent également à considérer que ces promesses de réalisations en solitaire d'ici 2025, n'ont ni de sens économique ni de sens opérationnel et risquent de polluer les RIP qui sont parfaitement cadrés. Pour Monsieur PELISSON, l'État sera obligé de revoir la réglementation actuelle, car les zones AMII sont pour l'instant réservées aux privés qui n'ont pas d'obligation de réalisation. De même, en ce qui concerne les zones d'initiatives publiques, les opérateurs gardent la possibilité d'intervenir s'ils le souhaitent. À son avis, les zones AMII mériteraient d'être contrôlées un minimum et en ce qui concerne le rural, il estime qu'une fois les réseaux d'initiative lancés, il conviendrait de bloquer l'accès des opérateurs à ces zones.

Monsieur PELISSON estime que le risque des annonces de SFR sur le territoire de la Seine-Maritime est très faible puisque le contrat les protège. Il signale en effet qu'un chapitre a été ajouté et accepté par SFR Collectivités en fin de négociation. Il stipule qu'en cas de changement de stratégie, SFR Collectivités ne pourra pas se prévaloir de ce changement

pour expliquer que l'économie de son RIP change. Il met ensuite en exergue que les télécoms sont un milieu mouvant et qu'il est donc probable que le projet de Seine-Maritime Numérique connaisse un certain nombre d'ajustements comme tous les projets de ce type. Des équilibres peuvent s'écrire sans nécessairement demander de nouveaux financements. Pour autant, il ne s'agira pas de 18 années de repos et de parfaite entente avec le délégataire car les intérêts divergent. Il faudra donc que les membres de Seine-Maritime Numérique défendent les leurs.

Madame LUCOT-AVRIL qualifie les négociations de la DSP de primordiales pour l'intérêt du Syndicat. Elle assure que les candidatures reçues ont été traitées avec équité sur l'ensemble des questions. Elle rappelle que les négociations devaient tenir compte des fusions des différents territoires générées par l'entrée en vigueur de la loi NOTRe. Seine-Maritime Numérique n'avait pas les adhésions de l'ensemble des territoires et forcément, il s'agissait d'une vision projetée. Rapidement, lors des premières négociations, il a été mis en avant la volonté d'accélérer et de trouver les redevances nécessaires à cette accélération sans pour autant mettre en difficulté les territoires. Madame la Présidente déclare que les ateliers techniques ont permis à tous les candidats de se positionner quant à cette accélération juridiquement, financièrement et techniquement. Elle précise que le Schéma Départemental d'Aménagement Numérique (SDAN) sera de nouveau voté le 25 septembre prochain par le Conseil Départemental, en lien avec le plan d'accélération. Selon Madame LUCOT-AVRIL, dans le numérique ce qui était vrai hier ne l'est peut-être plus aujourd'hui et évoluera peut-être encore demain. Bien que certains désiraient se déployer plus rapidement, Seine-Maritime Numérique était auparavant bloqué par les 70 400 prises. Or, désormais, des solutions peuvent être trouvées pour aller plus vite. Elle met en exergue le fait qu'une solution a été trouvée avec le délégataire pour que l'accélération se fasse en moitié moins de temps que prévu et en ayant des financements supérieurs à ce qui avait été envisagé. Comme évoqué précédemment, le FSN a donné son accord sur le plan d'accélération et la Région vote le 21 septembre prochain les premiers phasages de l'accélération. Elle indique qu'une présentation a déjà été faite à Hervé MORIN pour avoir des financements supérieurs, SFR collectivités a accepté les phases d'accélération avec un niveau de redevance qui permet à Seine-Maritime Numérique d'avoir un quasi autofinancement de la tranche ferme et ainsi de pouvoir tout de suite anticiper les tranches conditionnelles. À la date du jour, il est proposé de retenir SFR collectivités, le candidat le plus réactif, mais les autres candidats avaient l'opportunité de faire les mêmes ajustements.

Monsieur COUTEY rappelle tout d'abord que certains Élus ont pu participer à la CDSP et ont pu suivre les différentes étapes de négociation. Il dit regretter que cette commission n'ait pas été organisée en amont de la présente séance afin d'avoir un retour des négociations et que les offres soient détaillées davantage. Selon lui, les offres de Covage et Altitude restaient intéressantes par rapport à l'offre initiale et par rapport à la seconde.

Il poursuit et demande si le tableau en page 110 du rapport, qui présente l'ensemble des notes pondérées, prend en compte l'offre avec les différents points négociés dans le contrat ou l'offre avant la négociation avec SFR Collectivités. Sans remettre en cause les analyses techniques et encore moins l'équité, il se dit surpris de voir comment les notes peuvent, notamment dans le cadre de telles pondérations, évoluer de manière aussi importante.

Madame LUCOT-AVRIL répond sur la notion de CDSP et assure qu'il lui était impossible de communiquer un état d'avancement des offres avant la réunion du Comité Syndical. Comme elle l'a expliqué lors de la réunion du Bureau le 11 juillet dernier, il s'agit d'un dossier très tendu vu le montant et les enjeux. Elle rappelle les risques juridiques et souligne qu'il s'agit d'un dossier d'envergure pour l'ensemble du territoire. Elle assure qu'elle aurait apprécié pouvoir échanger sur la procédure mais légalement cela était impossible. Madame la Présidente dit avoir précisé à chaque candidat, lors des différentes phases de négociation, qu'ils avaient tout moyen d'ajuster leur offre, notamment lors du deuxième tour de la

procédure de négociation. Elle conclut que l'information a été donnée à tous et en même temps et les notes en tiennent forcément compte.

Monsieur LEBRET répond que pour SFR Collectivités, la note inscrite dans le tableau final ne dépend pas de ce qui est inscrit dans le contrat. En revanche, ce qui se trouve dans le contrat reflète exactement l'offre finale de SFR Collectivités. Après les offres intermédiaires, des ateliers ont été menés pendant deux jours afin d'échanger avec les candidats et préciser les mentions dans le contrat. Certains ont vu leur note évoluer plus fortement que les autres à l'issue de ces échanges. Selon Monsieur LEBRET, les notations reflètent exactement les offres et le contrat final reflète exactement l'offre. Il assure qu'il n'y a pas eu de négociation pendant la finalisation du contrat.

Monsieur PELISSON déclare que c'est pour des raisons d'équité que le processus d'atelier a été organisé avec trois des candidats et pas uniquement avec celui qui paraissait le meilleur. Ce choix a permis d'avoir très peu d'écart entre le contrat de l'offre finale de SFR Collectivité et celui en fin de négociation. Selon lui, lorsqu'il n'y a pas ces ateliers en amont, la négociation du contrat est beaucoup plus longue et délicate. Monsieur PELISSON est sûr que l'équité de son cabinet dans cette procédure a été remise en cause par les candidats. Il qualifie d'ailleurs ce fait de standard dans l'industrie et pour ce type de procédure. Ce qui le conforte dans l'idée qu'il importe de prolonger le parallélisme le plus longtemps possible, entre des candidats qui semblent être encore en course.

Selon lui, ce phénomène d'équité a été prolongé par le déroulé des ateliers et il précise que les services du Syndicat, présents à ces ateliers pour les disciplines qui les concernent, peuvent attester que les questions clés ont été posées à tous les candidats.

Monsieur COUTEY a noté que les redevances proposées par SFR Collectivités étaient deux fois supérieures aux projections que le Syndicat avait lui-même anticipé au moment du lancement de la DSP. Il demande d'où provient ce décalage.

Enfin, il demande quels sont les moyens donnés au Syndicat pour suivre la DSP, si ce sont les équipes de Seine-Maritime Numérique ou si un accompagnement est prévu tout au long du contrat.

Monsieur PELISSON répond sur les prévisions annoncées par le cabinet Cap Hornier. Selon lui, les estimations réalisées à l'époque étaient nécessairement prudentes, il s'agissait de prospectives et une marge de 20% avait été prévue. De plus, Seine-Maritime Numérique bénéficie du phénomène de « surchauffe » évoqué précédemment. Il estime que bien qu'il y ait un écart financier significatif entre les trois premiers candidats, leurs propositions sont toutes cohérentes. Monsieur PELISSON rappelle que Seine-Maritime Numérique se trouve en haut de la zone du raisonnable, contrairement à d'autres procédures en cours actuellement. Dans ce cadre, dès le premier tour des négociations, il est indiqué aux candidats que la bataille ne portera pas sur le prix mais sur la qualité du contrat. Il ajoute que désormais, deux tours suffisent puisque toutes les mentions sont validées dans le contrat.

En ce qui concerne la deuxième question, Monsieur PELISSON rappelle l'importance d'un suivi du contrat, car il s'agit d'un domaine complexe et mouvant. Selon lui, il importe de le faire dès le début afin de maîtriser l'histoire plutôt que de reconstituer 10 ans d'histoire du contrat au moment où les choses se tendent. Il conclut que sanctuariser ce suivi est important afin d'avoir toute l'histoire à disposition, parfaitement tracée.

Monsieur LEBRET complète la précédente intervention en ce qui concerne les moyens qu'accorde le contrat au Syndicat pour le contrôle du délégataire. Il détaille que c'est le délégataire qui va financer ce contrôle via une redevance spécifique à hauteur de 150 000 € chacune des quatre premières années. Cela correspond au déploiement de la tranche ferme

puis 50 000 € par an et 150 000 € à nouveau pour les deux dernières années de la délégation, afin de préparer le contrat suivant ou le passage en régie.

Madame LUCOT-AVRIL revient sur le terme équité et rappelle que les pressions ont été nombreuses et désagréables. Selon elle, de nos jours, les collectivités peuvent se retrouver rapidement au tribunal administratif. Vu le montant du dossier et la mission qui lui a été confiée par les membres du Syndicat, l'objectif était de perdre le moins de temps possible et d'avoir le moins de recours possible. Elle ajoute avoir demandé par note juridique l'interdiction de tout mécénat du Département envers les candidats à la DSP.

Madame LUCOT-AVRIL indique ensuite que les financeurs du projet ont jugé positif le fait d'avoir déjà travaillé sur ce qui se passera dans 18 ans avec un réseau dont Seine-Maritime Numérique sera propriétaire.

Concernant le suivi de la DSP, Madame LUCOT-AVRIL assure que ce point sera abordé lors d'une prochaine séance

Monsieur DELNOTT demande, d'un point de vue stratégique, quelles zones AMII SFR a en charge.

Monsieur GAYANT répond que SFR a environ un tiers de la Métropole Rouen Normandie.

Monsieur DELNOTT demande s'il y a une incidence sur la stratégie globale du déploiement de la Seine-Maritime.

Madame LUCOT-AVRIL lui répond par la négative.

Monsieur BELLANGER félicite tout d'abord les intervenants pour la qualité de leur présentation. Il dit noter que tous les intervenants ont particulièrement insisté sur le contexte environnemental, sur la pression qui existe sur le marché.

Bien que néophyte, il dit constater que dans ce monde du très haut débit la pression monte vite et qu'un différentiel assez significatif se crée entre les majors et les intervenants régionaux. À son sens, la parade à cette montée en surchauffe repose sur des outils juridiques. Il estime qu'il faudra tout particulièrement être vigilant sur les garanties juridiques susceptibles d'évoluer avec ce marché. Par ailleurs, Monsieur BELLANGER se dit surpris par l'évolution de deux majors : Orange qui décroche assez rapidement avec pour argument qu'il ne pourra pas suivre sur le plan technique et une évolution sur le plan financier assez surprenante pour SFR Collectivités. Il espère que la Seine-Maritime ne deviendra pas tributaire de ces deux majors et insiste sur le fait qu'il importe d'être vraiment bien protégé sur le plan juridique. Il imagine que toutes les dispositions sont prises et que les précisions apportées précédemment sur le financement et les différents éléments de contrôle sont plutôt de nature à rassurer les membres du Syndicat.

Sur le plan technique, l'environnement actuel et les technologies évoluent de façon considérable, il ne faudrait pas, qu'à un moment donné, par une évolution technologique, les dispositions prises sur le territoire le fragilisent. Il dit constater, au travers de cette procédure scrupuleusement observée, ce jeu d'acteurs des deux majors et souhaite qu'ils soient bien sous contrôle.

Monsieur PELISSON aborde la montée en puissance de l'offre et SFR Collectivités et le décrochage de l'offre d'Orange. Pour lui, la prédictibilité du comportement des candidats d'une offre à l'autre est quasiment impossible. C'est d'ailleurs une des conséquences du phénomène de surchauffe qu'il évoquait et qui justifie pleinement cette question.

Sur le volet juridique et conformément à la loi, il rappelle qu'un contrat de DSP est exploité aux risques et périls du délégataire. Dans ce cadre, le changement de paradigme sur la

commercialisation et l'exploitation, a priori, relève du délégataire qui a fait ses hypothèses au travers de son plan d'affaire prévisionnel et non celui de la collectivité.

Pour autant, Monsieur PELISSON précise que dans le même texte de loi, il est écrit « le délégataire a le droit à l'équilibre de son contrat ». Il convient donc de faire la balance entre ses deux points, ce qui complique les négociations. Même si le contrat de Seine-Maritime Numérique est comparable à d'autres, il a la particularité de stigmatiser la notion de risques et périls sur le sujet de la tarification entre SFR Collectivités, le délégataire et sa maison-mère. Par ailleurs, les articles du contrat ont été durcis lorsque la presse annonçait que SFR ferait des réalisations en solitaire.

Monsieur PELISSON pense avoir pris toutes les précautions envisageables d'un point de vue juridique sur ce point.

Selon lui, c'est ce que l'on appelle la philosophie des contrats de partenariat : un établissement public est partenaire d'un privé, il y a une matrice des risques à partager et parfois, lorsque ça ne se passe pas comme prévu, il faut rediscuter.

Il aborde ensuite la pérennité des choix technologiques actuellement en cours. En ce qui concerne le conceptuel des RIP, l'histoire se termine. Monsieur PELISSON reconnaît que certaines collectivités ont fait des choix stratégiques, en termes d'architecture du réseau fibre, qui s'avèrent quelques années après, compliqués à mettre en œuvre. Il estime que cela est dû au réglementaire, aux règles d'ingénieries des opérateurs exploitants qui n'étaient pas abouties. Aujourd'hui, l'ARCEP est intervenue afin de sanctuariser ces différents points. La mission très haut débit a fait des préconisations que le projet de Seine-Maritime Numérique respecte scrupuleusement. Pour la question relative au choix du « tout fibre » et de la pérennité de la fibre optique, Monsieur PELISSON fait remarquer que si le Syndicat se trompe, la France voire le monde entier se trompe.

Quant à la pérennité de l'investissement, il pense que la surchauffe démontre que tous les opérateurs sont convaincus que la fibre est la solution.

Monsieur CATTREUX remarque que de nouvelles hypothèses de financement ont été abordées. Il demande si cela signifie que les SLAN signés par Seine-Maritime Numérique, le Département et les EPCI seront revus, notamment pour les financements concernant l'option 3, la desserte qui ont été pris en charge dès la phase 1 ?

Madame LUCOT-AVRIL dit ne pas encore être à ce niveau de détail. Cependant, dans le plan d'accélération proposé dans le SDAN qui sera voté le 25 septembre 2017 et dans la subvention régionale qui sera votée le 21 septembre 2017, tout s'accélère dans un temps bien précis. Ensuite, il sera possible de voir les situations au cas par cas et revenir sur l'ensemble des territoires avec des éléments de détail. Elle en convient, pour les précurseurs, il y aura davantage de choses à modifier et ce point sera évoqué lors d'un prochain Comité Syndical. Elle estime que les financeurs auront répondu d'ici là et qu'en attendant elle préfère, en ce qui concerne les hypothèses, annoncer que la contribution est de tel montant puis revenir avec une contribution inférieure.

Madame la Présidente propose d'approuver le choix de la société SFR Collectivités en qualité d'attributaire de la DSP pour la gestion et l'exploitation du RIP de la Seine-Maritime pour une durée de 18 ans. Elle propose de lui permettre de signer l'ensemble des pièces nécessaires à l'élaboration de cette DSP, le contrat de délégation, et de l'autoriser à prendre toutes les mesures nécessaires.

La délibération portant sur le réseau d'initiative publique de la Seine-Maritime : attribution d'une délégation de service public est soumise au vote. Elle est adoptée à l'unanimité.

Madame LUCOT-AVRIL remercie les équipes pour ce travail. Elle remercie également Monsieur LEBRET et Monsieur PELISSON pour leur disponibilité lors des négociations ainsi que tous les membres de Seine-Maritime Numérique pour la confiance accordée depuis 18 mois. Elle confirme que les équipes de Seine-Maritime Numérique reviendront vers les territoires mais que ce point sera abordé lors d'un prochain Comité Syndical afin de redessiner une cartographie.

Elle remercie également Monsieur GRESSER, le nouveau Payeur départemental, pour sa présence.

Elle réaffirme que les agents de Seine-Maritime Numérique peuvent répondre à l'ensemble des questions des membres et aller sur les territoires si besoin. Selon elle, l'état d'avancement du dossier est tel que tous les voyants sont au vert et que la Région et l'État sont satisfaits par l'ensemble des travaux.

En l'absence de question et l'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à 11h45.



La Présidente de Seine-Maritime
Numérique

Virginie LUCOT-AVRIL

Le secrétaire de séance,

François DELNOTT

