

SEANCE DU
6 OCTOBRE 2022

Nombre de conseillers en exercice :
71

Nombre de conseillers présents :
61

Date de convocation :
30 septembre 2022

Date d'affichage :
7 octobre 2022

OBJET :
**Service public Très Haut débit -
Creusot Montceau Networks -
Rapport annuel 2021**

**Nombre de Conseillers ayant pris
part au vote : 71**

**Nombre de Conseillers ayant voté
pour : 71**

**Nombre de Conseillers ayant voté
contre : 0**

**Nombre de Conseillers s'étant
abstenus : 0**

Nombre de Conseillers :

- **ayant donné pouvoir : 10**
- **n'ayant pas donné pouvoir : 0**

L'AN DEUX MILLE VINGT-DEUX, le 06 octobre à dix-huit heures trente le Conseil communautaire, régulièrement convoqué, s'est réuni en séance, Salle Bourdelle - Embarcadère - 71300 MONTCEAU-LES-MINES, sous la présidence de **M. David MARTI, président**

ETAIENT PRESENTS :

M. Jean-François JAUNET - Mme Isabelle LOUIS - M. Jérémy PINTO - M. Jean-Yves VERNOCHE - Mme Monique LODDO - M. Guy SOUVIGNY - M. Philippe PIGEAU - Mme Montserrat REYES - M. Georges LACOUR - M. Jean-Claude LAGRANGE - Mme Evelyne COUILLEROT - M. Cyril GOMET - Mme Frédérique LEMOINE - M. Jean-Marc FRIZOT - M. Daniel MEUNIER

VICE-PRESIDENTS

Mme Viviane PERRIN - Mme Alexandra MEUNIER - M. Noël VALETTE - M. Michel CHAVOT - M. Sébastien CIRON - M. Michel CHARDEAU - M. Charles LANDRE - M. Jean-Paul BAUDIN - Mme Jeanne-Danièle PICARD - M. Denis BEAUDOT - M. Jean GIRARDON - M. Denis CHRISTOPHE - Mme Christiane MATHOS - Mme Séverine GIRARD-LELEU - Mme Laëtitia MARTINEZ - M. Sébastien GANE - Mme Stéphanie MICHELOT-LUQUET - M. Gérard DURAND - M. Felix MORENO - M. Lionel DUPARAY - M. Philippe PRIET - Mme Christelle ROUX-AMRANE - M. Gilbert COULON - M. Marc MAILLIOT - M. Thierry BUISSON - M. Guy MIKOLAJSKI - M. Jean PISSELOUP - M. Marc REPY - M. Énio SALCE - M. Jean-Paul LUARD - M. Laurent SELVEZ - M. Eric COMMEAU - M. Christian GRAND - M. Bernard DURAND - Mme Pascale FALLOURD - M. Christophe DUMONT - M. Daniel DAUMAS - M. Armando DE ABREU - Mme Chantal LEBEAU - M. Didier LAUBERAT - Mme Barbara SARANDAO - M. Frédéric MARASCIA - M. Abdoukader ATTEYE - M. Gérard GRONFIER - Mme Salima BELHADJ-TAHAR

CONSEILLERS

ETAIENT ABSENTS & EXCUSES :

M. BALLOT (pouvoir à M. Felix MORENO)
Mme FRIZOT (pouvoir à M. Guy SOUVIGNY)
Mme JARROT (pouvoir à Mme Christelle ROUX-AMRANE)
M. TRAMOY (pouvoir à M. Gérard GRONFIER)
Mme GHULAM NABI (pouvoir à M. Lionel DUPARAY)
Mme LE DAIN (pouvoir à Mme Barbara SARANDAO)
M. FREDON (pouvoir à Mme Stéphanie MICHELOT-LUQUET)
Mme SARANDAO (pouvoir à M. Philippe PIGEAU)
Mme MATRAY (pouvoir à M. Jean-Paul LUARD)
M. BURTIN (pouvoir à M. Michel CHAVOT)

SECRETAIRE DE SEANCE :

Mme Stéphanie MICHELOT LUQUET



Le rapporteur expose :

« La Communauté urbaine Creusot Montceau, en tant que collectivité publique délégante, voit peser sur elle une obligation générale de surveillance de la gestion du service public délégué.

Différents textes ont renforcé les moyens de ce contrôle en accroissant l'information de la collectivité délégante et du public.

L'article 52 de l'ordonnance du 29 janvier 2016, relative aux contrats de concession, prévoit que le délégataire produit chaque année un rapport comportant notamment les comptes retraçant la totalité des opérations afférentes à l'exécution du contrat et une analyse de la qualité des ouvrages ou des services. Ce rapport doit permettre d'apprécier les conditions d'exécution du service public.

Dès la communication de ce rapport, son examen est mis à l'ordre du jour de la plus prochaine réunion de l'assemblée délibérante qui en prend acte.

Ce document est par ailleurs mis à la disposition du public au siège de la CUCM par voie d'affiches apposées au sein des mairies.

Conformément à ces dispositions la société Creusot Montceau Networks (CMN), délégataire de la Communauté Urbaine pour la construction, la mise en œuvre, la maintenance et la commercialisation de son réseau très haut débit en fibres optiques, a remis un rapport concernant le service qu'elle a effectué en 2021.

Ce rapport a été également présenté aux membres de la Commission Consultative des Services Publics Locaux du 28 septembre 2022.

Ce rapport fait état de chiffres clés concernant l'infrastructure, les réalisations principales, le bilan commercial, technique et financier et les moyens mis en œuvre par le délégataire pour exercer sa mission.

Les différentes pièces constitutives du rapport du délégataire sont jointes à la présente délibération.

Je vous remercie de bien vouloir en délibérer. »

LE CONSEIL,
Après en avoir débattu,
Après en avoir délibéré,
DECIDE


- De prendre acte du rapport annuel du délégataire Creusot Montceau Networks relatif à la construction, la mise en œuvre, la maintenance et la commercialisation du réseau très haut débit de la Communauté Urbaine pour l'année 2021.

Certifié pour avoir été reçu
à la sous-préfecture le 7 octobre 2022
et publié, affiché ou notifié le 7 octobre 2022

POUR EXTRAIT CERTIFIE CONFORME

LE PRESIDENT,
Pour le président et par délégation,
Le vice-président,
Philippe PIGEAU

LE PRESIDENT,
Pour le président et par délégation,
Le vice-président,
Philippe PIGEAU



RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITÉ

2021



SOMMAIRE

LETTRE DU DIRECTEUR GENERAL	0
1 LE PROJET PORTÉ PAR LA COMMUNAUTE URBAINE CREUSOT MONTCEAU	3
1.1 Les objectifs poursuivis par la Communauté Urbaine Creusot Montceau	3
1.1.1 Objet du contrat de DSP et grandes étapes de la vie du contrat	3
1.1.2 Évolutions contractuelles de l'année 2021	4
1.2 Organisation et exécution du contrat	5
1.2.1 Le groupe Covage	5
1.2.2 L'organisation territoriale	6
1.2.3 Contrats de prestations	7
1.2.4 Focus sur l'activité juridique	8
2 VOLET TECHNIQUE	11
2.1 Modernisation du backbone national	12
2.2 Déploiement du réseau	13
2.2.1 Avancement du déploiement sur la DSP	13
2.3 Les moyens mis en œuvre pour assurer l'exploitation technique du Réseau	16
2.4 Respect des engagements en matière de qualité de service	17
2.4.1 Rappel des engagements en matière de qualité de service	17
2.4.2 Disponibilité du Réseau	17
2.4.2.1 Pour les services FTTO	17
2.4.3 Tickets d'incidents	18
2.4.3.1 Pour les réseaux FTTO	18
2.4.4 Les incidents majeurs étant survenus le Réseau	19
2.5 Maintenance du Réseau	19
2.5.1 Travaux de maintenance	19
3 VOLET COMMERCIAL	21
3.1.1 Focus sur les outils de Geomarketing FTTO	21
3.1.1.1 Moyens humains	22
3.1.1.2 Outil d'éligibilité plus performant et plus simple d'utilisation pour nos clients	22
3.1.1.3 Suivi renforcé de l'activité et des besoins des opérateurs	23
3.1.1.4 Accompagnement des extensions	23
3.1.1.5 Évolution du marché adressable	24
3.2 Positionnement du Délégué	24
3.3 Évolution du portefeuille d'Usagers du Réseau	25
3.3.1 Pour le réseau FTTO	25
3.4 Évolution du parc de services en production	26
3.4.1 Évolution du nombre de services commercialisés FTTO	26
3.4.2 Analyse des prises de commande Bande Passante Entreprise	29
3.4.3 Analyse des prises de commande Bande Passante Entreprise Access	31



LETTRE DU DIRECTEUR GENERAL

Chers partenaires délégués,

C'est toujours un honneur pour moi de publier chaque année le rapport d'activité de CREUSOT MONTCEAU NETWORKS. C'est l'occasion de faire un bilan exhaustif de notre partenariat et de présenter le travail effectué par toutes nos équipes sur le réseau CREUSOT MONTCEAU NETWORKS dans le cadre de notre convention de délégation de service public. Mais c'est aussi l'opportunité d'analyser les différentes données techniques, commerciales et financières à fins d'améliorations permanentes.

Un mot me vient à l'esprit pour désigner cette année 2021 : **Résilience**.

Résilience liée au contexte sanitaire. 2020 avait été inédite, en 2021 nos équipes ont continué à s'adapter et à maintenir un haut niveau d'implication, d'autant plus nécessaire que le télétravail a profondément modifié nos habitudes, mais aussi celles des utilisateurs de nos réseaux.

Résilience liée aux opérations de changement d'actionnaire. Les actionnaires de SFR FTTH Network s'étaient engagés auprès de la Commission Européenne à céder 15 filiales FTTO et 10 filiales FTTO & FTTH en raison de la position concurrentielle prépondérante du Groupe sur le marché de gros des télécommunications destinées aux entreprises. Cet engagement s'est traduit par l'acquisition de CREUSOT MONTCEAU NETWORKS et des activités FTTO de Covage par le groupe Altitude le 30 septembre 2021. Je vous remercie une nouvelle fois pour votre soutien dans cette période. J'ai la profonde satisfaction de constater chaque jour la totale implication de nos collaborateurs pour maintenir la qualité de service et honorer nos engagements dans une logique partenariale de proximité.

Résilience enfin liée à l'intensification de la concurrence sur le marché FTTO. La multiplication des acteurs déployant leurs propres infrastructures FTTO constitue un véritable défi pour la DSP en matière de prises de commandes, de résiliations et de résultats financiers. La pression concurrentielle se traduit notamment par une baisse très sensible des tarifs, entraînant un déficit de compétitivité important du réseau public. Afin d'en maintenir l'activité et l'attractivité économique, des offres promotionnelles ont rapidement été mises en œuvre et proposées auprès des opérateurs Usagers par nos équipes commerciales. Nous devons, en 2022, poursuivre notre travail commun pour définir les moyens qui permettront de continuer d'animer le marché et de valoriser au mieux la DSP. Cela impliquera d'allier agilité et innovation.

J'ai la conviction profonde que cette résilience, valeur sûre de l'entreprise, sera un gage de réussite pour notre partenariat en 2022. Cette année marque le lancement d'un projet ambitieux et passionnant. Au 1er janvier 2022, les activités FTTO de Covage intégrées au groupe Altitude et Kosc Télécom ont fusionné dans un nouveau pôle B2B, et pérennisé la marque Covage pour animer le marché entreprise. De leur côté les DSP mixtes, intégrant un volet FTTO, ont rejoint le pôle FTTH Altitude Infra. Au travers de ces 2 pôles, le groupe Altitude confirme sa position de 3^{ème} opérateur d'infrastructures de fibre optique sur le territoire français et 1^{er} opérateur indépendant de Réseaux d'Initiative Publique à l'échelle du pays. Avec l'objectif de continuer à apporter des solutions de proximité adaptés aux besoins des opérateurs et en partenariat étroit avec les collectivités.

Brice Messier



INFORMATIONS GÉNÉRALES / ACTUALITE DU GROUPE



LE PROJET DU DÉLÉGANT ET LES MOYENS MIS EN ŒUVRE



1 LE PROJET PORTÉ PAR LA COMMUNAUTE URBAINE CREUSOT MONTCEAU

1.1 Les objectifs poursuivis par la Communauté Urbaine Creusot Montceau

Créé en 1970, la Communauté Urbaine Creusot Montceau comporte maintenant 34 communes et 97 000 habitants.

Elle est articulée autour de deux villes centre : Le Creusot et Montceau les Mines. Au niveau économique, elle est principalement issue de l'ancien site industriel de Creusot-Loire et la Communauté Urbaine est aujourd'hui le 1^{er} pôle industriel entre Paris et Lyon.

Ainsi, avec les plus grands noms de l'industrie française (ARCELOR MITTAL, GENERAL ELECTRIC, SNECMA, NFM TECHNOLOGIES, TEREX CRANES, AREVA etc.) la Communauté Urbaine s'est rapidement posé la question des besoins en matière de télécommunication du fait du positionnement international du parc des entreprises présentes sur son territoire dès 2004.

Par ailleurs, le dégroupage de centraux téléphonique (NRA) était limité à Le Creusot et Montceau les Mines et seul SFR était présent en sus de ORANGE, il y avait donc peu de concurrence commerciale et très limitée géographiquement.

Les objectifs de la Délégation de Service Public étaient donc doubles :

- Apporter des services de connectivité optique vers les utilisateurs finaux,
- Offrir la possibilité de dégroupage de plusieurs NRA du territoire.

1.1.1 Objet du contrat de DSP et grandes étapes de la vie du contrat

La mission confiée à Creusot Montceau Networks par le contrat de Délégation de Service Public est de réaliser une Infrastructure Passive de Télécommunications (IPT) à haut débit, puis d'exploiter l'IPT en se rémunérant dans le cadre des contrats de services conclus avec des utilisateurs habilités. C'est ainsi que la DSP a déployé une dorsale constituée majoritairement de 144 fibres optiques depuis les accès aux réseaux nationaux situés respectivement à la gare TGV du Creusot – Montceau et à Paray le Monial ; ainsi, qu'une antenne pour desservir le secteur industriel du Creusot. Le présent document constitue, conformément aux articles 34, 35 et 36 du contrat de concession, le rapport annuel de l'année 2019 concernant la concession attribuée à CREUSOT MONTCEAU NETWORKS.

Le contrat de délégation de service public a fait l'objet des évolutions suivantes :

- **Avenant 1** en date du 21/12/04 : création de « Creusot Montceau Networks » pour l'exécution du contrat, modification de l'article 43 du contrat sur la cession de la délégation de service public et modification de la grille tarifaire
- **Avenant 2** notifié le 18/7/06 : autorisation de fournir des services de bande passante ; détermination des conditions de réalisation des extensions au réseau

- **Avenant 3** notifié le 22/1/10 : révision de la grille tarifaire ; réalisation d'une extension au réseau
- **Avenant 4** signé le 1/04/10 : portant sur l'intégration des extensions du réseau réalisés en 2009 et la mise en service du 2ème POP à Montceau les Mines.
- **Avenant 5** signé le 13/07/10 : portant sur la définition du programme prévisionnel ainsi que des rubriques faisant l'objet d'un subventionnement à hauteur de 70% et les procédures de mises à jour des données géographiques du réseau.
- **Avenant 6** signé le 18/5/12 : portant sur l'intégration des extensions du réseau réalisés en 2010-2011 (R Longuet à Montceau / Rd J. Rose à Montchanin / r Puebla & Voie 'Pénétrante' au Creusot / D28 av du 8 Mai 45 à Torcy).
- **Avenant 7** signé le 10/12/2012 : portant sur le transfert à CMN du droit à récupération de la TVA sur les investissements réalisés par la CCM, les sommes transférées étant ensuite reversées à la CCM.
- **Avenant 8** signé le 14/04/2014 : portant sur l'intégration des extensions du réseau réalisés en 2012-2013, l'intégration d'une nouvelle offre « BPE », l'arrêt de la commercialisation de l'offre « BP » et l'intégration d'un nouveau modèle de contrat de service.
- **Avenant 9** portant sur l'intégration des extensions du réseau réalisés en 2014, la modification de la grille tarifaire Fon et les conditions particulières des contrats de services FON et hébergement.
- **Avenant 10** daté du 28/02/17 portant sur l'intégration des extensions du réseau, la mise à disposition pour exploitation technique de la Montée En Débit réalisée par la CUCM, la mise à jour de grille tarifaire BPE '2016'.
- **Avenant 11** portant sur la mise à jour de la grille tarifaire BPE à une tarification '2017' et introduction d'une nouvelle offre appelée « BPE ACCESS » (offre symétrique au débit : 2Mbs garanti / 100 Mb maxi en burst) signé le 22/12/17.
- **Avenant 12** en date du 6/02/2019 dont l'objet est de modifier la grille tarifaire avec les tarifs BPE '2017' et de compléter l'offre « BPE ACCESS » avec le service « 10 / 100 ».
- **Avenant 13** signé le 13/12/19, l'objet de cet avenant est double :
Mise à jour de la grille tarifaire (« BPE2019 » et « BPE ACCESS 2019 »)
Prolongation de 13 mois de la durée de concession

1.1.2 Évolutions contractuelles de l'année 2021

L'année 2021 a été marquée par plusieurs faits marquants :

La Communauté Urbaine Creusot Montceau et le Grand Chalon ont finalisé la constitution de la société publique locale « SPL SUD BOURGOGNE THD ».

La SPL SUD BOURGOGNE THD a comme finalité l'exploitation des 2 réseaux, à ce titre cette société a lancé une consultation pour transférer cette exploitation à un concessionnaire.

Dans le but de se donner le temps de la gestion de cette consultation dans les meilleures conditions, la Communauté Urbaine Creusot Montceau a souhaité prolonger la durée de la DSP jusqu'au 31/08/2022 ce qui a donné lieu à l'avenant 14.

Cet avenant a permis aussi de procéder à la modification de l'actionnariat direct de la société Creusot Montceau Networks à TUTOR SAS en lieu et place de COVAGE NETWORKS.

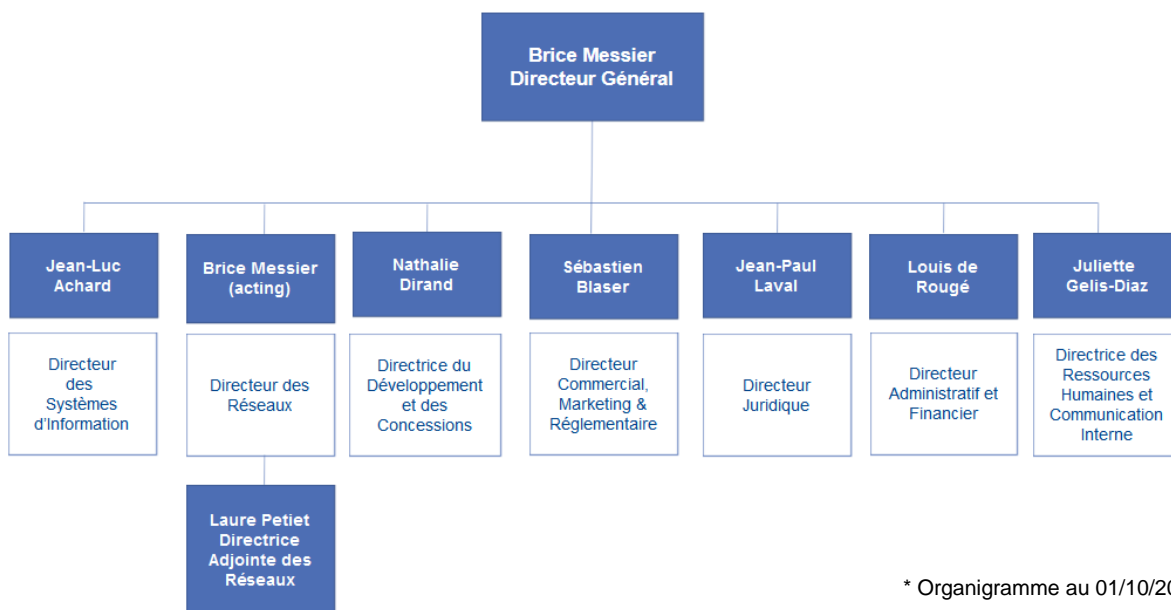
L'avenant 14 a été signé en date du 6 juillet 2021.

1.2 Organisation et exécution du contrat

1.2.1 Le groupe Covage

Pour assurer la bonne exécution de la délégation de service public, la société CREUSOT MONTCEAU NETWORKS bénéficie notamment de l'assistance des équipes centralisées du groupe Covage, à travers une convention d'assistance générale et de commercialisation.

En 2021, le groupe Covage, sous la direction de Pascal Rilland puis de Brice Messier, est organisé autour de 7 grandes directions* :



Le groupe Covage, comptait à la fin de l'exercice 2021 325 salariés, dont :

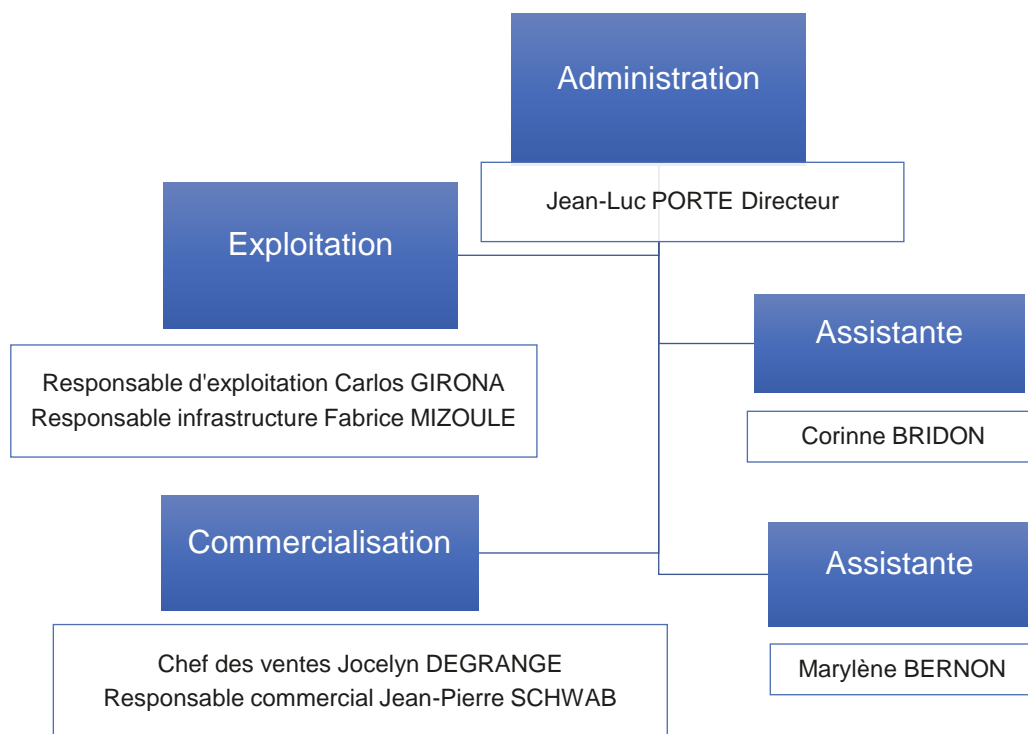
- 193 collaborateurs dans la direction des réseaux,
- 49 collaborateurs dans la direction commerciale et marketing,
- 41 collaborateurs dans la direction administrative et financière



Au travers de la convention d'assistance générale, CREUSOT MONTCEAU NETWORKS dispose ainsi des compétences et de l'expérience requises pour assurer les missions déléguées.

1.2.2 L'organisation territoriale

Les équipes locales sont organisées suivant l'organigramme ci-dessous :



1.2.3 Contrats de prestations

CREUSOT MONTCEAU NETWORKS s'appuie sur des prestataires et fournisseurs externes au groupe Covage mais aussi sur les équipes centralisées du groupe Covage, notamment pour les activités de déploiement, d'exploitation et de commercialisation du réseau. Cette assistance repose sur les compétences et expertises des salariés du groupe Covage mais aussi sur les outils techniques que celui-ci a développés et pour lesquels il a beaucoup investi (laboratoire test, systèmes d'information, technologies de supervision et contrôle des réseaux...).

Cette organisation permet :

- d'assurer la mutualisation des moyens et des ressources
- la mise en commun des compétences et des outils centraux
- d'adresser tout l'écosystème Télécoms
- d'élargir très largement le nombre d'opérateurs usagers du réseau

CREUSOT MONTCEAU NETWORKS a contractualisé avec le groupe Covage les contrats détaillés et listés ci-dessous :

- Droit d'utilisation du système d'informations
- « Convention d'Assistance générale et de commercialisation » qui correspond à :
 - Assistance administrative, financière et comptable
 - Assistance juridique et fiscale
 - Mission de commercialisation
 - Opc pour extension du réseau et de raccordement
 - Assistance technique et commerciale (Définition des ingénieries passive et active)
- « Contrat de prestations techniques » qui correspond à :
 - Hotline
 - SAV
 - Supervision pour raccordement final

- Supervision travaux programmes dévoiement, enfouissement
- Maintenance des équipements actifs y compris de réseau IP et RFOG
- Mise en service des liens
- Coordination des interventions de maintenance tertiaires et fibre
- Gestion de stock
- Commande d'accès aux infrastructures d'orange pour l'exploitation du réseau
- Transip IP
- Fourniture équipements actifs

- Convention d'assistance générale et de commercialisation

La maîtrise d'œuvre (MOE) raccordement et maîtrise d'œuvre extensions sont calculées sur le montant des investissements bruts de l'année dont le taux appliqué est de 6%.

Le calcul de la rémunération fixe, dans le cadre de la convention d'assistance générale et de commercialisation est un forfait déterminé en N-1 pour une année N.

- Mise à disposition & maintenance de SI

La rémunération est composée d'un montant forfaitaire correspondant à la maintenance et l'exploitation du SI.

- Maintenance cœur de réseau et supervision

La maintenance et la supervision sont calculées sur la base d'un prix par type d'équipement et en fonction du nombre d'équipements concernés, la facturation est trimestrielle.

- Principaux fournisseurs de la DSP :

SPIE

CIRCET

SERFIM TIC

GUINOT PASCAL

1.2.4 Focus sur l'activité juridique

Le service juridique assure la protection de chaque entité du groupe et sécurise l'ensemble des liens contractuels avec les clients, les fournisseurs, les actionnaires etc...

La direction juridique a ainsi accompagné le projet de scission mis en œuvre dans le cadre de l'examen de l'acquisition de Covage, qui a été opéré par la Commission européenne au titre du contrôle des concentrations. Les actionnaires de XpFibre Network ayant pris l'engagement auprès de cette dernière à réaliser l'acquisition de Covage sous réserve du respect de certains engagements, dont notamment la cession indirecte à un tiers-acquéreur de certains actifs détenus par Covage et Covage Networks (l'« Engagement de Cession »).

Le 1er juillet 2021, à la suite de l'agrément par la Commission européenne du groupe Altitude Infra en tant qu'acquéreur indirect, les parties ont signé un contrat de cession d'actions portant sur la cession des actions de Tutor SAS au profit d'Hestia SAS. Le 30 septembre 2021, 100% des titres de la société Tutor ont été cédées à la société Hestia filiale d'Altitude Infra.

Le groupe Altitude Infra a ensuite souhaité procéder aux transferts des Contrats vers différentes sociétés du groupe, pour un traitement optimal en fonction de leur activité (FTTH, FTTO) et une bonne continuité de service.

Au niveau commercial, un travail de mise à jour des conditions générales de vente et des conditions particulières est effectué par la direction juridique en collaboration avec la direction commerciale et du marketing pour les offres FTTO.

Un autre aspect juridique, tout aussi important pour le groupe anciennement Covage, puis Tutor et à partir du 1^{er} janvier 2022 AUXO, est le volet RGPD, où la société a mis en place les outils pour être conforme aux exigences légales de protection des données à caractère personnel à la fois au niveau des filiales et du groupe même.

Le groupe dispose ainsi de la fonction de DPO et des documents concernant la politique des cookies, la politique globale de protection des données à caractère personnel, ainsi que d'un addendum RGPD qui est annexé au dispositif contractuel commercial et publié par le délégant suite à la signature des avenants mis en place pour les offres tarifaires par délégation de service public.

Ainsi, pour le compte de la société la direction juridique a été mobilisée pour la mise au point de l'avenant de prolongation de la DSP qui a porté la fin de celle-ci au 31/08/22 au lieu du 9/11/2021.

-



VOLET TECHNIQUE



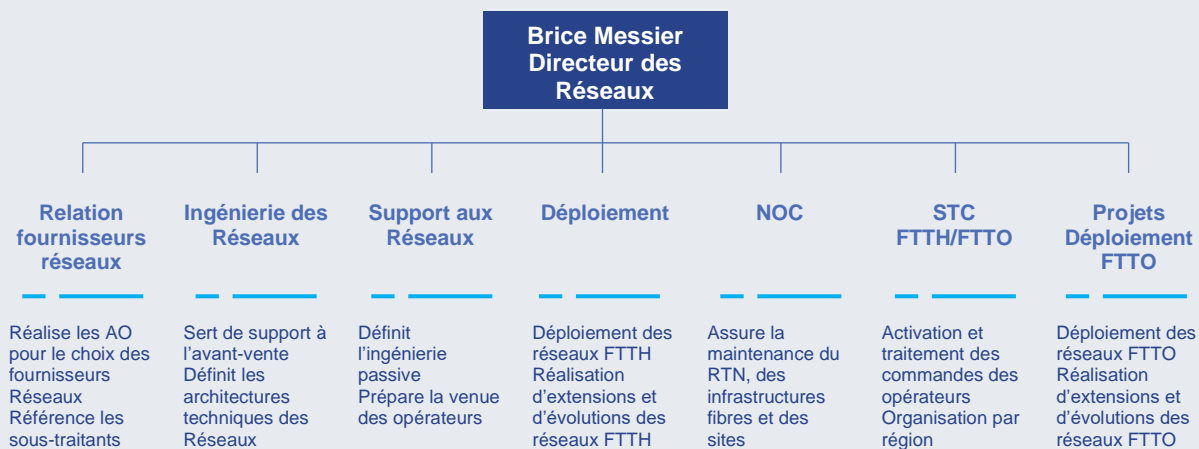
2 VOLET TECHNIQUE

Pour assurer son cœur de métier de déploiement et d'exploitation des réseaux de fibre optique déployés dans le cadre de la délégation de service public, la société CREUSOT MONTCEAU NETWORKS s'appuie sur les équipes de la direction des réseaux du groupe Covage comme mentionné précédemment.

La direction des réseaux assure les missions :

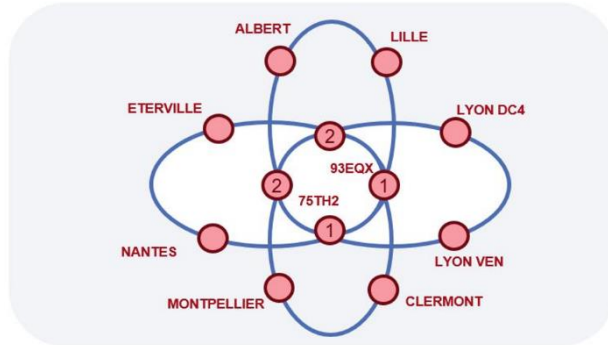
- d'études,
- de déploiement,
- d'extension,
- de raccordements,
- d'ingénierie,
- d'exploitation,
- et toute autre mission d'accompagnement technique pour lesquels elle est sollicitée

Elle est organisée en 7 pôles comme suit :



2.1 Modernisation du backbone national

Comme l'ensemble des réseaux exploités par Covage, le réseau est raccordé au backbone national pour permettre l'interconnexion avec un maximum d'opérateurs commerciaux.



En 2021, un projet visant à améliorer la résilience du backbone et d'augmenter sa performance a été mis en œuvre.

Ainsi, 12 P-routeurs (au lieu de 8 précédemment) ont été installés à des points stratégiques du backbone. Il est passé de 2 boucles régionales à 4 boucles régionales en plus de la boucle centrale en Ile de France. L'augmentation du nombre de P-routeurs et leur positionnement au plus proche des plaques locales a permis de réduire la latence sur le backbone et de sécuriser certains réseaux en supprimant les SPOF.

Ces nouveaux équipements sont compatibles 100Gbps de manière à augmenter très sensiblement les capacités de transit.

Zoom sur la robustesse du réseau

Robustesse des sites Backbone

- Covage veille à ce que tous les sites disposent d'une double alimentation électrique ainsi qu'une double adduction fibre.


Robustesse des équipements Backbone

- Alimentations redondées
- Cartes processeur redondées
- Switch fabric redondés
- Plusieurs cartes d'interface afin d'assurer une répartition des ports

Robustesse des liaisons

- Les deux liens qui raccordent un site à ses 2 sites adjacents ont des tracés sans SPOF et des infrastructures optiques indépendantes.
- Chaque lien est raccordé sur une carte et un slot différent sur les routeurs concernés

Equipements déployés :

<p>P</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ROUTEUR CISCO NCS5504 			
<p>PE COLLECTE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ROUTEUR Huawei 			
<p>PE AGREGATION:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ SWITCH MPLS Huawei CAMPUS & CLOUD-ENGINE Series 			

2.2 Déploiement du réseau

Les équipes dédiées au pilotage des déploiements et des raccordements sont organisées à la maille départementale afin d’être les plus proches des zones de travaux et de faciliter les différents prestataires intervenants pour le compte du groupe Covage et de la DSP. Ces équipes sont épaulées par un bureau d’étude interne centralisé destiné à valider et intégrer dans nos systèmes d’information l’ensemble des réseaux recettés ainsi que des équipes dédiées à la mise en place d’outils destinés à fluidifier les processus en interne et en externe.

Outre les ressources humaines internes, Le groupe Covage s’appuie sur un réseau important de prestataires permettant d’assurer le déploiement des réseaux. L’entreprise a ainsi, procédé à la signature de contrats-cadres nationaux avec ses sous-traitants permettant de mobiliser au total près de 3 000 ETP sur les projets dont elle assure la gestion.

2.2.1 Avancement du déploiement sur la DSP



En 2021, le linéaire de câbles déployés a augmenté de 15 km, ce qui représente une augmentation de 5,4 % et qui porte le total de kilomètres déployés à fin 2021 à 292 km.

Le nombre de locaux techniques sur le réseau est de 2 armoires de rue (ADR) et 2 POP, portant le total de locaux techniques sur le réseau à 4.

Pour rappel, en 2020, le réseau comportait un linéaire de câbles déployés de 277 km ainsi que 4 locaux techniques, dont 2 POP.

Le graphique ci-dessous montre l’évolution du linéaire déployé :

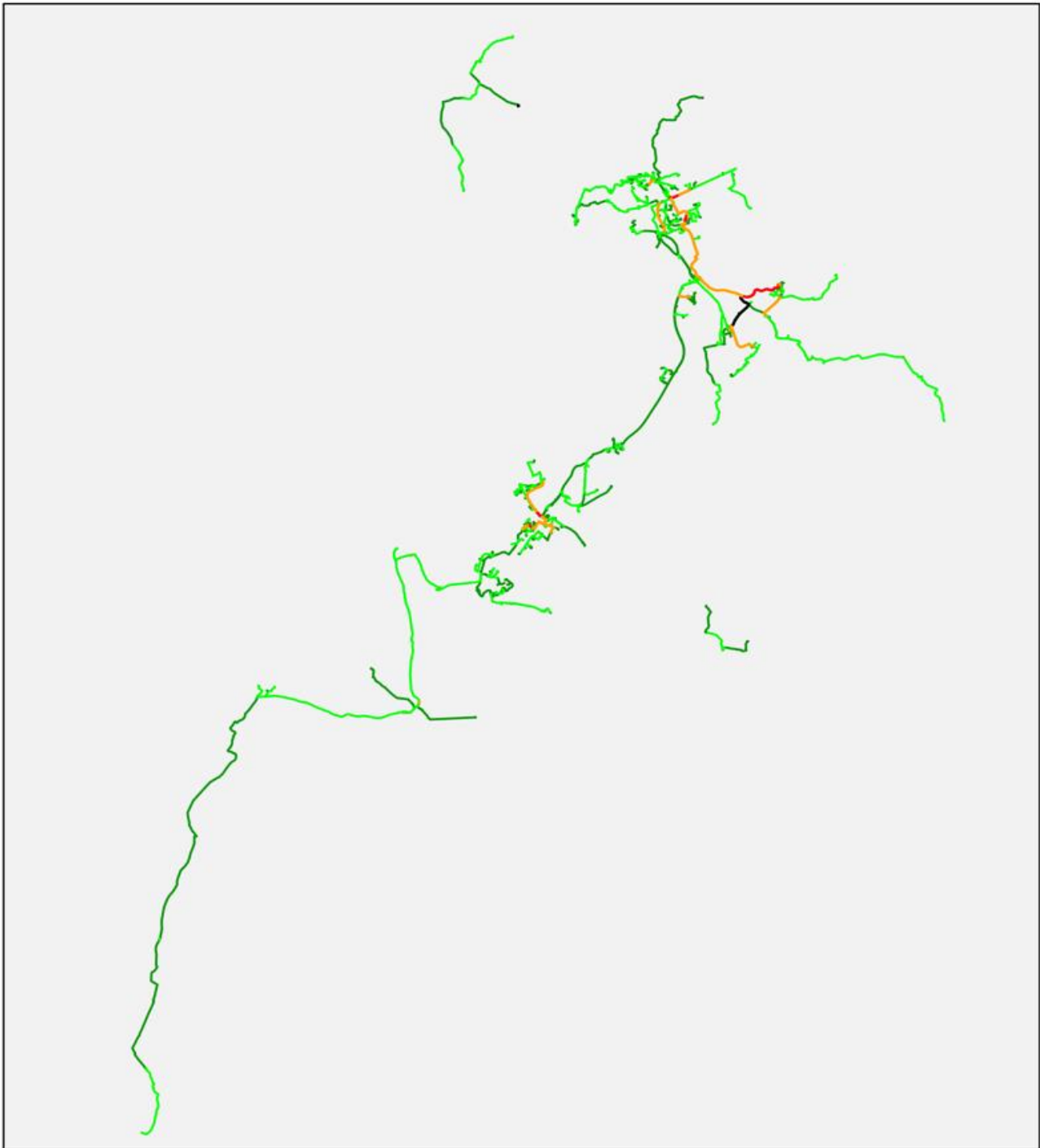
Année	Linéaire câble (Km)
2017	178
2018	198
2019	242
2020	277
2021	292

L'évolution du taux d'occupation est indiquée ci-dessous en faisant abstraction des câbles de 2 Fo qui sont des câbles de raccordement, ceci explique que le linéaire indiqué passe à 250 766 m.

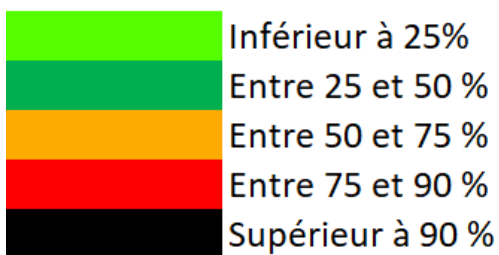
Somme du linéaire par classe

Linéaire total (m) : 250 766,46

Réseau	Classe	Linéaire (m)	Linéaire (%)
CM	INF_25	127 577,87	50,88
CM	25-50	101 533,15	40,49
CM	50-75	15 925,32	6,35
CM	75-90	3 650,34	1,46
CM	SUP_90	2 079,78	0,83



La visualisation sur carte est la suivante :



Le tableau de suivi ne fait pas apparaître de fortes modifications comparées à 2020.

Du fait d'un traitement différent de la visualisation cartographique, ce sont les segments les plus occupés qui apparaissent ce qui donne une vision priorisée sur une forte occupation du réseau.

De part la connaissance locale, ce sont les secteurs :

Du site Industriel au Creusot (vers le NRA) que le taux d'occupation est fort.

Le câble de desserte de la ZA Sainte Elisabeth est également surveillé régulièrement en fonction des raccordements clients.

Les segments en 'rouge' ou 'noir' sur la carte ci-dessus et visibles entre le POP du Creusot (Coriolis) et Montchanin comportent des câbles en doublon qui ne sont pas saturés.

L'analyse des segments occupés demande donc d'être traité éventuellement au cas par cas.

2.3 Les moyens mis en œuvre pour assurer l'exploitation technique du Réseau

L'exploitation technique du Réseau repose sur le Network opérations Center (ci-après « le NOC »). Ce dernier a la charge de la supervision, de la gestion des sollicitations des usagers (Outil de ticketing), de la maintenance et de la vie du réseau (Dévoiements, enfouissements) des réseaux de Covage. A ce titre, les équipes du NOC sont les garants de la qualité de service, notamment de la disponibilité des réseaux et le respect de la GTR (Garantie de Temps de Rétablissement).

Le NOC du groupe Covage est structuré en 2 grandes activités :

- Une activité Support Réseau :

En charge de garantir la disponibilité du Réseau, elle assure la supervision des équipements de collecte et de cœur de réseau via les outils de remontées d'alarmes, elle orchestre la résolution de chaque incident générique (diagnostic, communication avec les clients et équipes locales, pilotage des prestataires). Elle a la charge de la gestion des contrats de maintenance des équipements actifs, et pilote les indicateurs de qualité (taux de disponibilité, respect de la GTR).

En particulier, elle assure la supervision et le monitoring de toutes les activités du réseau à travers les outils de gestion technique centralisée, la gestion centralisée des accès aux sites techniques ainsi que les alarmes sur l'activité des équipements actifs.

- Une activité Maintenance et Vie du Réseau :

En charge d'assurer l'exploitation technique du Réseau (entretien du réseau, remise en état à la suite des incidents, travaux de vie du réseau type dévoiements et enfouissements, suivi des maintenances préventives, gestion documentaire du réseau). Cette entité du NOC est responsable de :

- la gestion des DT/DICT,
- la maintenance préventive et curative des infrastructures passives du réseau,
- la maintenance des équipements la maintenance équipements tertiaire,
- la gestion des travaux programmés.

2.4 Respect des engagements en matière de qualité de service

2.4.1 Rappel des engagements en matière de qualité de service

Comme indiqué dans le contrat de DSP, les engagements de la DSP sont décrits dans les contrats de service signés avec ses clients ; par ailleurs, le délégataire est tenu de conserver un journal de marche qui consigne les renseignements sur la nature des incidents survenus.

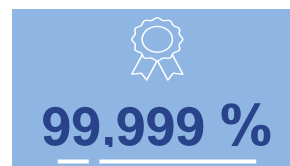
C'est ainsi que les items suivants sont proposés :

- Le taux de disponibilité du réseau avec un suivi mensuel
- Le nombre de tickets mensuel
- La quantification des pannes en fonction de leur nature

2.4.2 Disponibilité du Réseau

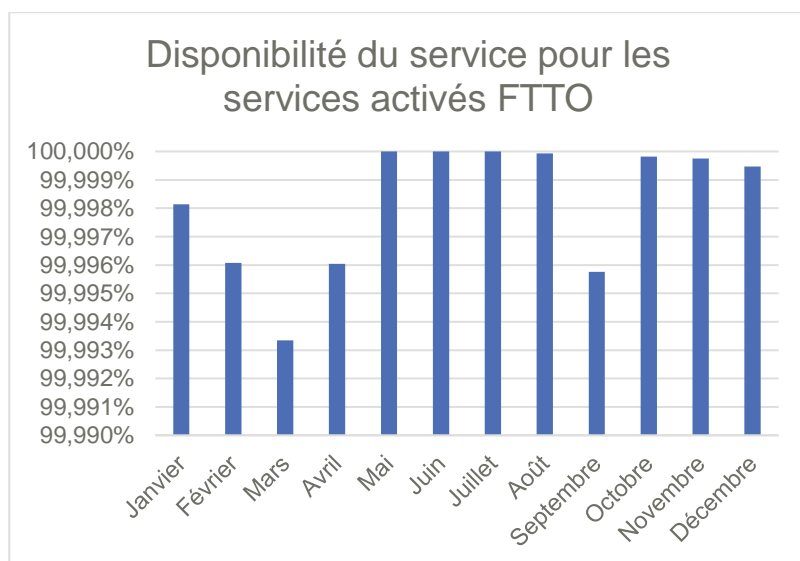
2.4.2.1 Pour les services FTTO

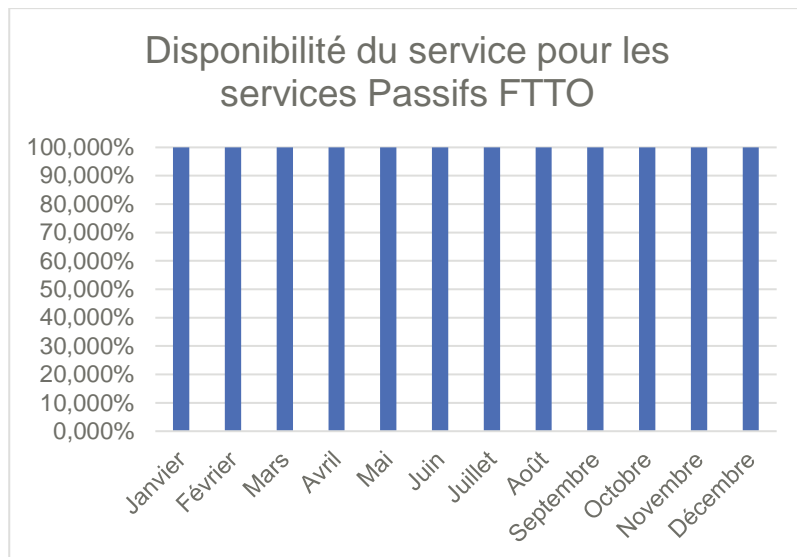
Le taux de disponibilité mesuré par CREUSOT MONTCEAU NETWORKS en 2021 sur le réseau fibre optique est de 99,999%. La segmentation du taux de disponibilité permet de distinguer les services activés et les services passifs. Ainsi, le taux de disponibilité global se décompose en un taux de disponibilité pour les services activés, lequel s'élève à 99,998 % pour les services activés et à 100 % pour les services passifs, Ces éléments sont conformes et largement supérieurs aux engagements de qualité de service du réseau. Ce taux est donc aussi bon que 2020, ces résultats sont atteints du fait qu'il n'y a pas eu d'incident majeur (casse de réseau sur un câble structurant) courant 2021.



S'agissant de la durée moyenne de rétablissement sur panne, elle s'élève à 1h50 à comparer aux 2h39 en 2020 ; pour les services passifs il n'y a pas eu de panne.

Les graphiques ci-dessous permettent de visualiser le taux de disponibilité du réseau pour les services activés et passifs :





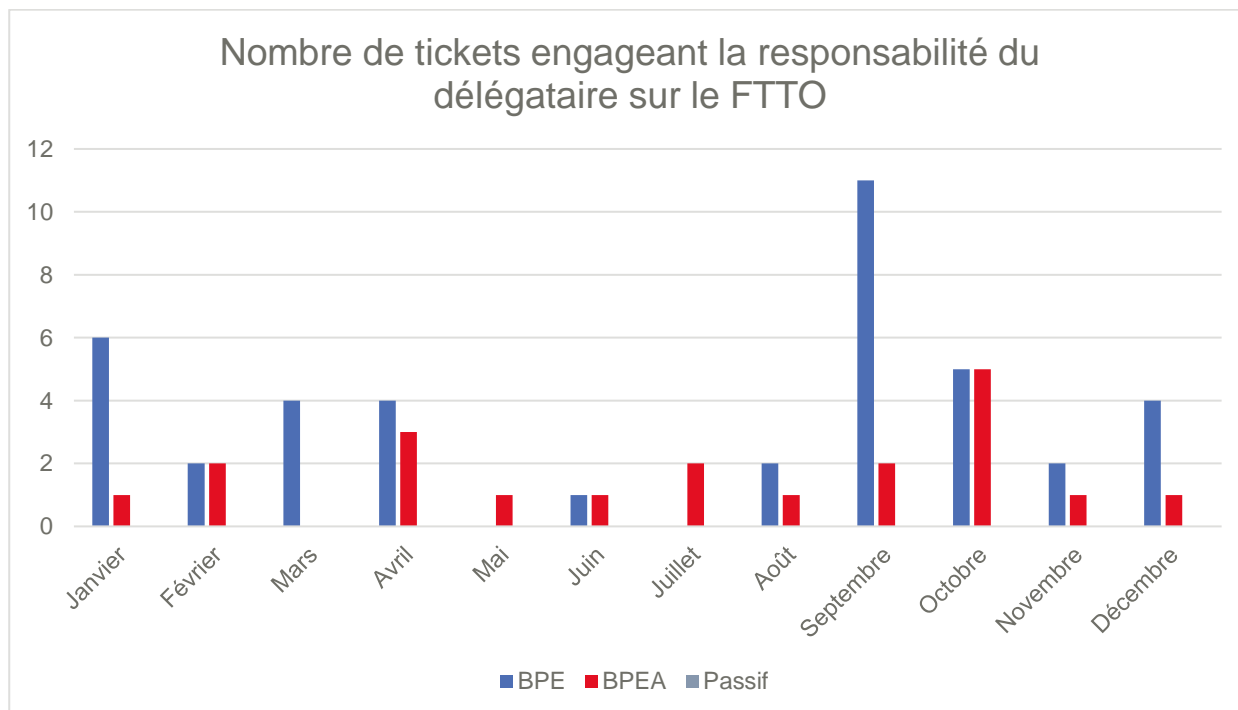
2.4.3 Tickets d'incidents

2.4.3.1 Pour les réseaux FTTO

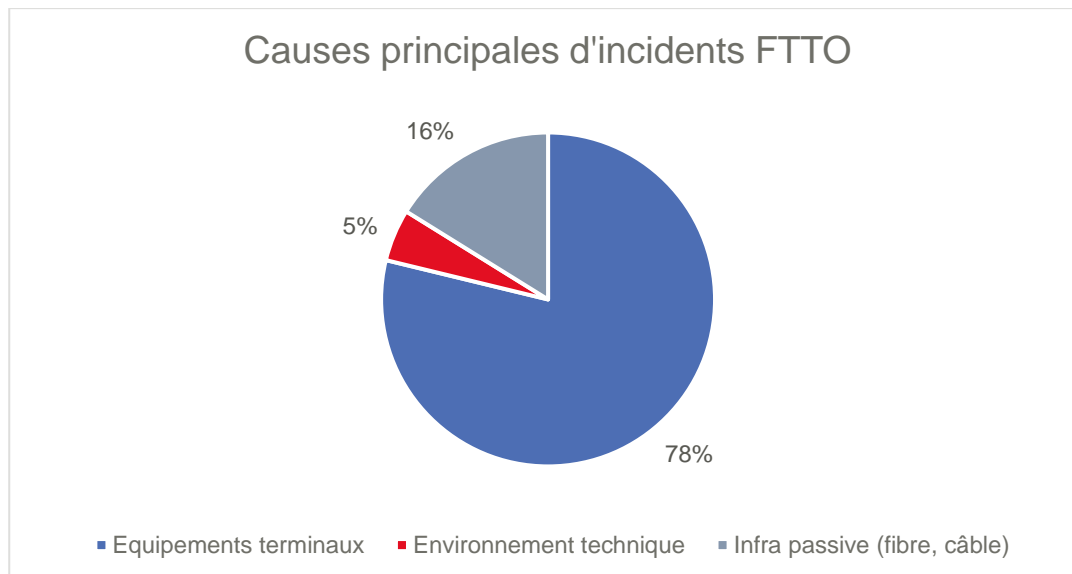
Le nombre de tickets d'incidents engageant la responsabilité de CREUSOT MONTCEAU NETWORKS pour le réseau a été de 61 sur les 72 tickets de signalements ouverts par des clients.

A cet égard, il s'élève à 41 tickets pour les services BPE, à 20 tickets pour les services BPEA et à 0 pour les services passifs.

La répartition des tickets par mois et par service en 2021 est la suivante :



L'analyse des tickets avérés par cause en 2021 est la suivante :



2.4.4 Les incidents majeurs étant survenus le Réseau

Il n'y a pas eu d'incident majeur à proprement parler sur le réseau en 2021.

2 incidents peuvent être relevés :

En février, une erreur de configuration réseau a provoqué la coupure d'un service BPE

En avril, c'est une casse fibre provoqué par l'entreprise EUROVIA sur un câble qui a provoqué des coupures sur 5 services ; cet incident a pu faire l'objet d'une réparation provisoire rapidement.

2.5 Maintenance du Réseau

2.5.1 Travaux de maintenance

En 2021, CREUSOT MONTCEAU NETWORKS a traité 897 consultations relatives à des déclarations de projet de travaux (DT) effectuées par le maître d'ouvrage ou des déclarations d'intention de commencement de travaux (DICT) par l'exécutant des travaux.

En outre, 1 dévoiement a été réalisé durant l'année 2021, ce dévoiement géré par CREUSOT MONTCEAU NETWORKS a été réalisé par le marché de travaux de la Communauté Urbaine Creusot Montceau (Marché avec l'entreprise Guinot), il s'agit du dévoiement au niveau de l'échangeur de Rozelay dans le cadre de l'élargissement de la RCEA.

Les opérations de maintenance suivantes ont été réalisées :

- Le gaz du système d'extinction incendie dans les 2 POP a été changé,
- Une carte de commande électronique dans une climatisation du POP de Montceau
- Un moteur de ventilation dans une climatisation du POP du Creusot

Les 2 POP, et les 2 armoires de rue actives constituant le réseau ont fait l'objet de maintenance préventive.

Suite à l'audit réalisé par SUDALYS (mandaté par la Communauté Urbaine Le Creusot Montceau), La reprise de l'étiquetage et du contrôle de l'étanchéité des BPE sur tout le réseau SUD (en dessous de Sanvignes) a été finalisé.



VOLET COMMERCIAL



3 VOLET COMMERCIAL

La commercialisation du réseau est portée par la Direction Commerciale et Marketing du groupe Covage. Celle-ci est organisée de manière à adresser des opérateurs locaux, nationaux ou internationaux, et à proposer un catalogue et des services correspondants aux besoins du marché :



L'animation commerciale est assurée par des équipes dédiées à répondre au mieux aux besoins des opérateurs. Elle comprend :

- une direction marketing chargée d'établir la stratégie commerciale ;
- une direction des ventes FTTO comprenant des chefs de ventes régionaux animant des équipes de responsables commerciaux ;
- des responsables régionaux de marché publics pour répondre aux demandes des collectivités.

La concrétisation des ventes de la direction commerciale est, quant à elle, réalisée par le service technique clients FTTO de l'entreprise. C'est cette entité qui, au sein du groupe Covage, assure le pilotage de l'ensemble des sous-traitants réalisant les raccordements. Les équipes du STC FTTO sont organisées régionalement avec un représentant sur chaque territoire.

3.1.1 Focus sur les outils de Geomarketing FTTO

La bonne commercialisation auprès du plus grand nombre d'opérateurs commerciaux nécessite des évolutions et des enrichissements permanents du système d'information et des outils d'éligibilité.

L'année 2021 a été riche en évolution des moyens mis en œuvre pour commercialiser les réseaux sur les territoires des DSP. Ce travail porte sur 4 domaines détaillés plus bas :

1. Accompagnement des commerciaux et de nos clients dans leurs problématiques opérationnelles

2. Automatisation du calcul de l'éligibilité et amélioration des fonctionnalités de l'outil d'éligibilité ELIFIBRE
3. Suivi renforcé des besoins des usagers du réseau et de leurs contraintes techniques
4. Prise en compte des demandes d'extensions

3.1.1.1 Moyens humains

Le service géomarketing est constitué de 2 spécialistes en géomatique et analyses de données et d'un chef de projets Système d'Information (poste créé en 2021).

Leur mission est de produire l'ensemble des données en lien avec l'éligibilité et implique :

- L'intégration dans la base d'éligibilité des réseaux déployés,
- La définition des règles et des spécificités de chaque territoire,
- La mise à jour de l'ensemble des données,
- Les évolutions de l'outil d'éligibilité (nouvelles fonctionnalités, correction des bugs, etc.),
- La définition du marché adressable,
- La communication auprès des opérateurs et des services internes (commerce, déploiement, STC, ...).

3.1.1.2 Outil d'éligibilité plus performant et plus simple d'utilisation pour nos clients

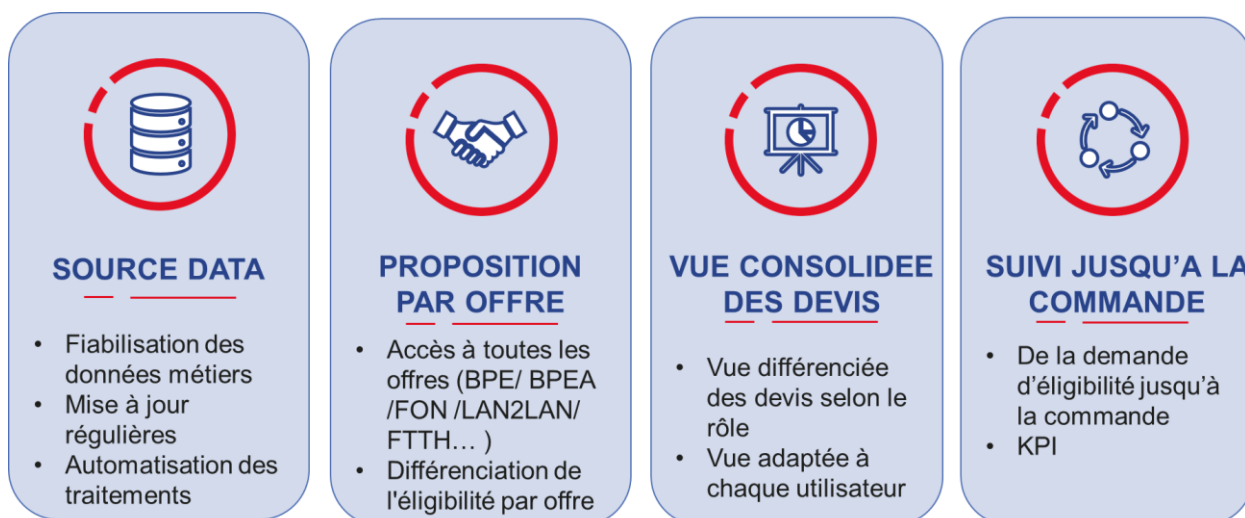
ELIFIBRE est l'outil d'éligibilité utilisé par COVAGE. Pierre angulaire des échanges avec les opérateurs, il est en constante évolution pour des résultats toujours plus précis et justes.

Le calcul automatique de l'éligibilité repose sur :

- Plusieurs données d'entrées (infrastructures Covage, IPE, parcelles cadastrales, PIT Orange, Base SIRENE, ...)
- Des fichiers de configuration (tarifs, spécificités de distance d'interconnexion, de zonage, de délais de raccordement, d'offre...)

Grâce à cette automatisation, la mise à jour de l'éligibilité peut être réalisée sur tous les réseaux en simultané mais également réseau par réseau.

Le 4^{ème} trimestre 2021 a débuté avec le lancement de la nouvelle version d'ELIFIBRE. Cette version, fruit d'un travail de plusieurs mois, intègre des évolutions et de nouvelles fonctionnalités :



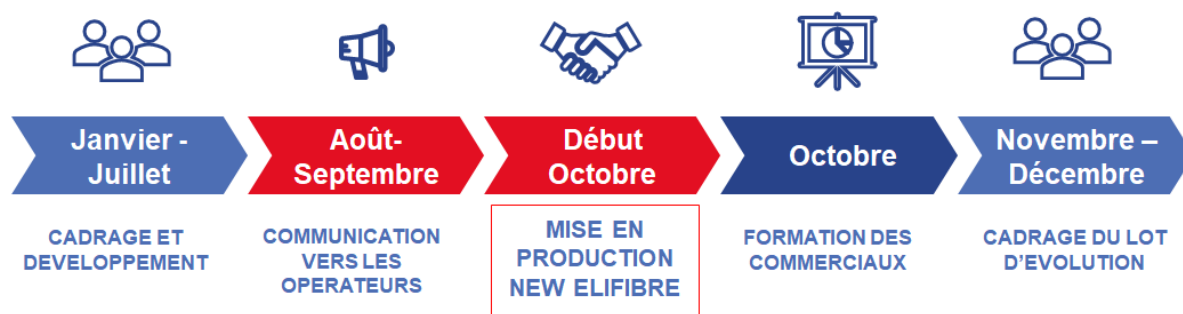
Les bénéfices recherchés étant :

1. Une plus grande réactivité dans l'intégration de nouveaux réseaux (ou d'extensions de réseaux) ;
2. Une granularité plus fine avec une éligibilité différenciée par type d'offre, accessible à tous les opérateurs soit par navigateur internet soit par API (interface permettant la communication avec les systèmes d'information des opérateurs) ;
3. Un suivi et une traçabilité optimisés des demandes de devis ;
4. La production de statistiques aux fins d'analyse et de pilotage.

Cette nouvelle version d'ELIFIBRE a nécessité l'accompagnement de nos opérateurs client :

- En amont, pour permettre à nos clients d'anticiper l'évolution de l'outil (planification des implémentations des API dans leur système d'information)
- En aval pour promouvoir l'utilisation d'ELIFIBRE (et limiter les demandes par mail).

Une conduite au changement via des formations a aussi été nécessaire en direction de nos commerciaux pour maîtriser les nouvelles fonctionnalités, les promouvoir auprès des opérateurs et remonter les ajustements à apporter à l'outil.



3.1.1.3 Suivi renforcé de l'activité et des besoins des opérateurs

En complément de l'évolution de l'outil d'éligibilité, de nouveaux rapports d'analyses et de statistiques ont été développés pour permettre à la direction commerciale de COVAGE de suivre plus finement l'activité de chaque opérateur, de mieux cerner leurs besoins et d'apporter les réponses les plus adaptées.

3.1.1.4 Accompagnement des extensions

Certaines commandes ou cotations nécessitent des études spécifiques réalisées par les équipes du STC FTTO. Sollicité, le service Géomarketing est à même :

- De proposer un parcours différent pour réaliser l'extension au vu du positionnement des entreprises par rapport au parcours initial,
- De définir le potentiel d'entreprises qui bénéficieraient de cette extension et verrait ainsi leur éligibilité améliorée,
- De vérifier que les données cartographiques sont correctement intégrées afin que ces extensions soient bien prises en compte lors de la prochaine mise à jour de l'éligibilité.

3.1.1.5 Évolution du marché adressable

L'ensemble de ces actions a concouru à l'évolution suivante du marché adressable au niveau national :

Évolution du marché adressable en 2021 (bilan de l'évolution naturelle du nombre d'entreprises et du périmètre géographique)	+ 2%
Évolution du marché adressable en 2021 en THD Zone 1	+ 6%
Évolution du marché adressable en 2021 en THD Zone 2	+ 40%
Évolution du marché adressable en 2021 en THD Zone 3	+ 39%
Évolution du marché adressable en 2021 en THD Zone 4	+ 20%

3.2 Positionnement du Délégué

En 2020, la concurrence par les infrastructures avait rendu nécessaire une évolution importante du catalogue des services proposé par Covage à l'échelle nationale, déclinée sur la DSP CREUSOT MONTCEAU NETWORKS suite à l'avenant N°13 en date du 20/12/2019.

Pour autant, le secteur des Télécoms aux entreprises a continué d'évoluer rapidement, dans un contexte concurrentiel renforcé, constaté par :

- Une politique tarifaire à la baisse
- L'arrivée de nouveaux acteurs
- Le développement du FTTH Pro (offre professionnelle s'appuyant sur les réseaux FTTH)

Cette concurrence de plus en plus pressante a exigé des mesures rapides pour soutenir l'équilibre économique du réseau public, sous forme d'une offre promotionnelle mise en œuvre sur le réseau CREUSOT MONTCEAU NETWORKS.

Cette offre consistait, pour les engagements de 24 et 36 mois et pour tous les débits supérieurs à 10 Mbps (sauf le 100 Mbps), à offrir à l'opérateur-usager un débit plus important pour le même prix.

Bande Passante Entreprises (Débits garantis)								
Débit	4 M	10 M	20 M	40 M	100 M	200 M	500 M	1 G
Engagement 24 mois	80 €	200 €	250 € 200 €	280 € 250 €	320 €	390 € 320 €	490 € 390 €	590 € 490 €
	72 €	180 €	225 € 180 €	252 € 225 €	288 €	351 € 288 €	441 € 351 €	531 € 441 €
Engagement 36 mois et plus								

3.3 Évolution du portefeuille d'Usagers du Réseau

3.3.1 Pour le réseau FTTO

Durant l'année 2021, le réseau a reçu des commandes de 27 opérateurs-usagers : 24 pour des services activés et 3 pour des services passifs. Le tableau ci-dessous dresse la liste des opérateurs usagers actifs commercialement :

OPERATEURS ACTIFS COMMERCIALEMENT EN 2021	
Opérateur « service activé »	Opérateur « service passif »
ADISTA	COMMUNAUTE URBAINE DU CREUSOT MONTCEAU
ADISTA FINGERPRINT	COMMUNE DU CREUSOT
ANGELINKS EX XEFI	KOSC TELECOM
BOUYGUES TELECOM	
BSO SC LIMITED	
CORIOLIS	
COVAGE NETWORKS	
EQUATION	
FLEX NETWORK	
GROUPE CONVERGENCE COM	
HEXANET	
IELO LIAZO SERVICES	
INFOMIL	
ALPHALINK	
LINKSIP	
LINKT	
OPENIP	
PSIH	
SERINYA TELECOM	
SEWAN	
SFR + COMPLETEL	
UNYC	
VOIP + NORMHOST	
WIFIRST	

En comparaison, sur 2020, la DSP avait eu des commandes de 20 opérateurs (18 pour des services activés et 2 pour des services passifs). Le différentiel n'est pas significatif sur les services passifs, par contre, on continue d'observer une diversification des opérateurs sur les services activés.

Il faut noter que des opérateurs dits « locaux » n'apparaissent plus, la raison en est que ces opérateurs commercialisent des services de la DSP en passant par l'intermédiaire d'opérateurs appelés de « marque blanche » ce qui sépare l'activité des opérateurs de la manière suivante :

L'opérateur 'local' réalise l'animation locale et effectue la vente pour le compte de l'opérateur de marque blanche.

L'opérateur de marque blanche est l'opérateur finale pour l'entreprise locale, il met en place le service au sens technique et assure la hot line en 24/7/365.

On observe sur le marché de la Communauté Urbaine Creusot Montceau, en règle générale les correspondances suivantes :

Opérateur local, il travaille avec...	Opérateur de marque blanche
CGLOBAL	INITSYS
MYCOMPUTING	FLEXNETWORKS
ESPACE COM	GROUPE CONVERGENCE
LINKSIP	GROUPE CONVERGENCE
IDEAL SOLUTION	UNYC

On constate par exemple que les commandes venant de « GROUPE CONVERGENCE » sont faites soit par « Espace Com » soit par « Linksip », sans que l'on puisse connaître par quel opérateur la vente est faite concrètement.

Par ailleurs, cette liste peut évoluer rapidement au gré de l'opérateur local.

3.4 Évolution du parc de services en production

Cette partie présente l'évolution du parc de clients et de services en production. Le nombre de bons de commande en 2021 est réparti comme suit :

- 83 u pour des services activés
- 27 u pour des services passifs



3.4.1 Évolution du nombre de services commercialisés FTTO

Le nombre de services commercialisés sur le réseau en 2021 s'élève à 380, il a progressé de 13 % par rapport à l'année 2020 (336 services)

Le nombre de services commercialisés à fin 2021 est de :

- 325 services en activé FTTO
- 55 services en passif FTTO

Comme détaillé ci-dessous, le développement commercial est fort grâce à l'offre BPE A mais reste soutenu grâce à l'offre BPE

Le nombre total de commandes réalisées sur l'année est de 106 sur l'année, il faut noter le renouvellement des services passif de la Communauté Urbaine et de la commune du Creusot pour un quantitatif cumulé de 26

Le cumul des commandes en activé est de 79, comparé à 2020 avec 81 commandes, le volume est donc iso.

Ces mises en service se décomposent globalement de la manière suivante :

Service	Commandes 2021
BPE	35
BPEA	44
LOC	27
TOTAL	106

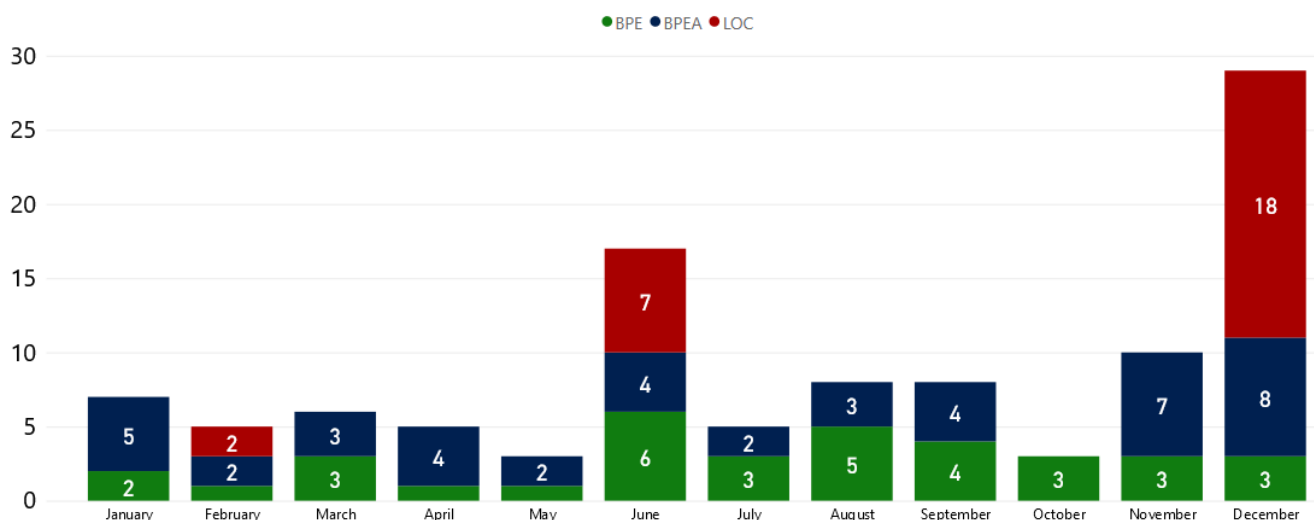
La dynamique commerciale de la BPEA reste donc forte (48 commandes en 2020) ainsi que la BPE (30 commandes en 2020)

La commercialisation est distribuée de manière suivante par opérateur usager :

USAGER	Nb
ADISTA	9
ADISTA FINGERPRINT	1
ANGELINKS EX XEFI	1
BOUYGUES TELECOM	7
BSO SC LIMITED	1
COMMUNAUTE URBAINE DU CREUSOT MONTCEAU	25
COMMUNE DU CREUSOT	1
CORIOLIS	1
COVAGE NETWORKS	1
EQUATION	1
FLEX NETWORK	14
GROUPE CONVERGENCE COM	4
HALIE EX KOSC INFRA	1
HEXANET	1
IELO LIAZO SERVICES	1

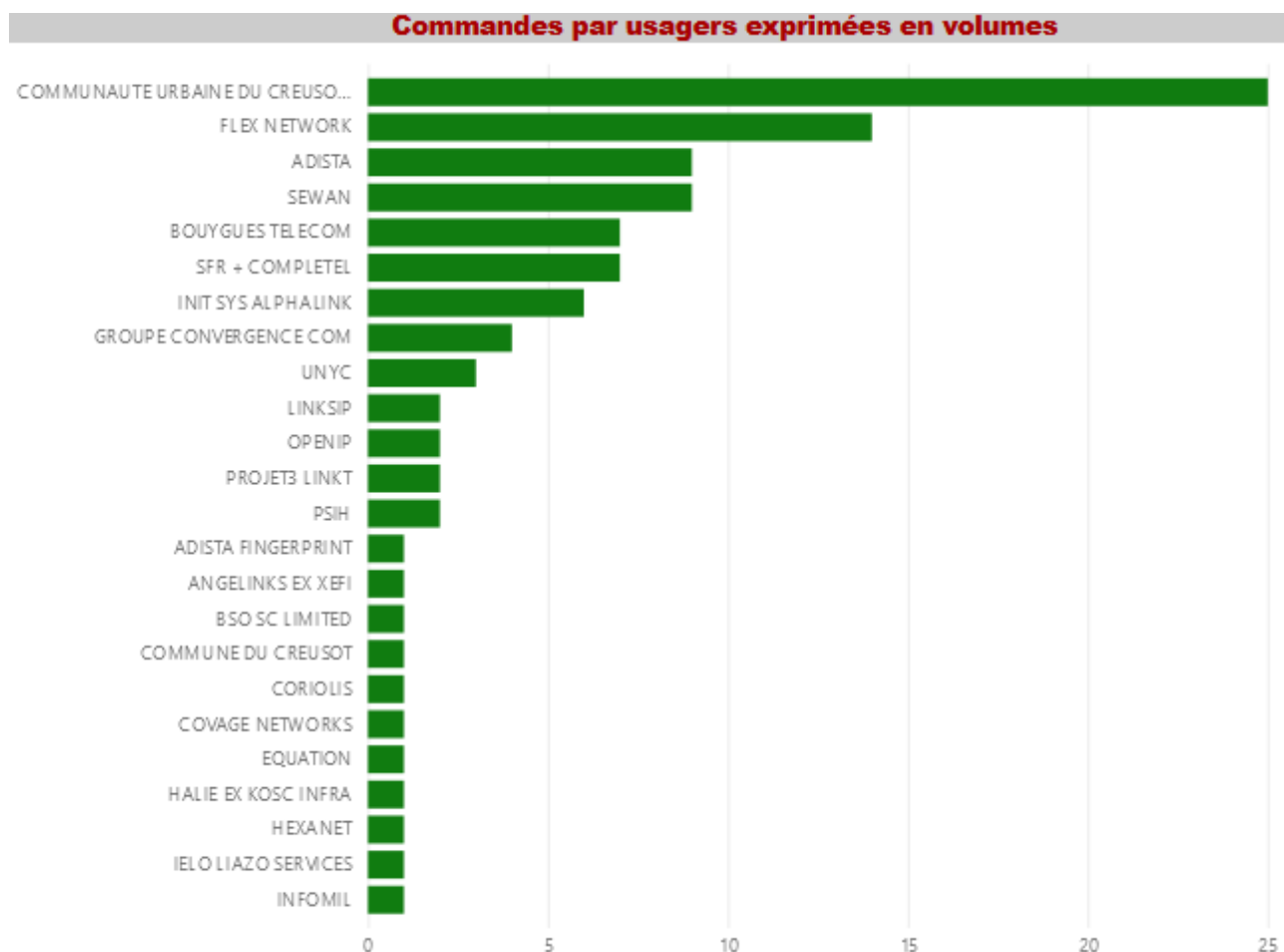
INFOMIL	1
INIT SYS ALPHALINK	6
LINKSIP	2
OPENIP	2
PROJET3 LINKT	2
PSIH	2
SERINYA TELECOM	1
SEWAN	9
SFR + COMPLETEL	7
UNYC	3
VOIP + NORMHOST	1
WIFIRST	1
Total	106

Le détail des commandes en volume par service sur l'année est le suivant :



L'année a été assez constante dans l'activité commerciale et c'est le renouvellement des liens services passifs qui a apporté un coup de boost en fin d'année.

Le détail des commandes en volume par Usagers sur l'année est le suivant :



Comme en 2020, l'activité commerciale tient pour beaucoup à Flexnetwork, mais c'est bien l'opérateur « MYCOMPUTING » qui réalise les ventes en local.

3.4.2 Analyse des prises de commande Bande Passante Entreprise

S'agissant des services de bande passante entreprise, 35 commandes ont été réalisées en 2021. Celles-ci se répartissent comme suit :

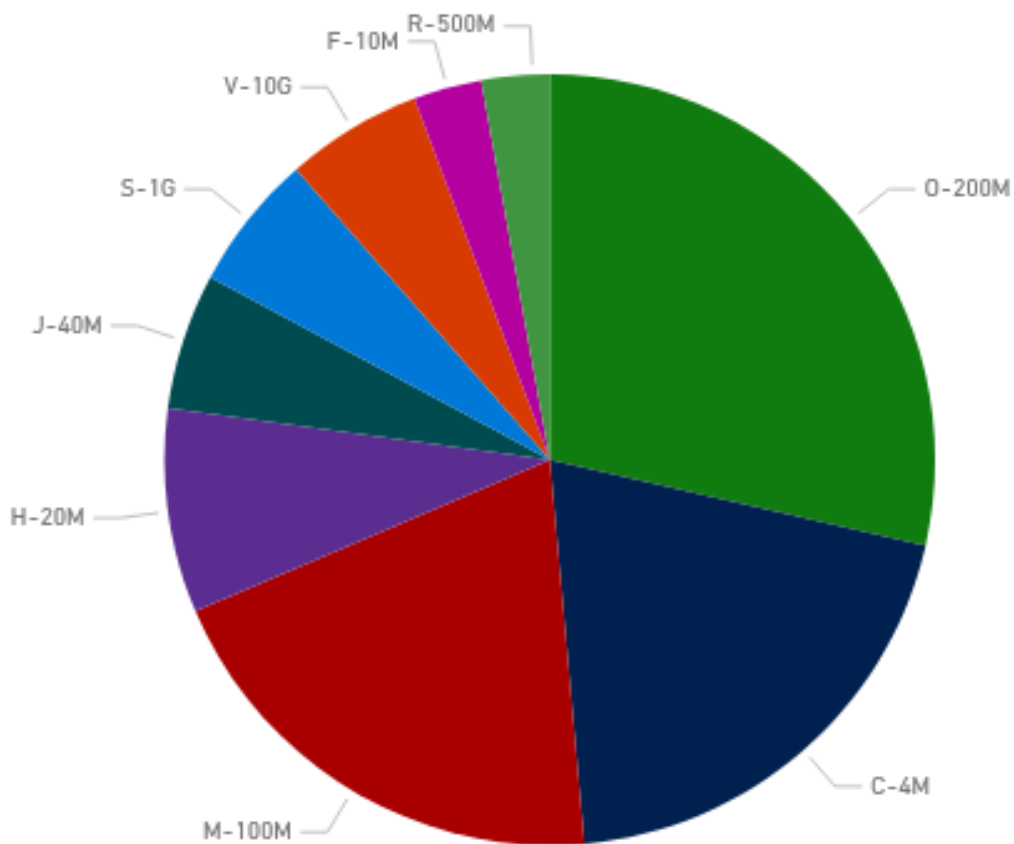
- 25 commandes de nouveaux services de bande passante soit 71 % des commandes BPE ;
- 10 commandes de modifications de services (upgrade) soit 29 % des commandes BPE

35
commandes traitées en 2021

Comparé à 2020, l'activité sur ce service a été meilleure (30 commandes en 2020).

Le graphique ci-dessous montre, pour les créations et les upgrades, le nombre et la part de prises de commande :

Commandes BPE par débits en 2021



Ce graphique permet de voir directement l'effet de la promotion : le « 200 Mbs » est le service le plus vendu, suivent le 100Mbs et 4 Mbs.

Le tableau ci-dessous détaille les commandes par type d'opérations réalisées

Débit	Nouvelles commandes	Modifications / upgrade
4 M	5	2
10 M	1	
20 M	3	
40 M	1	1
100 M	7	
200 M	5	5
500 M		1
1 G	1	1
10 G	2	

Par ailleurs, en analyse globale on constate que l'on a 63% des commandes qui sont supérieures ou égales à 100 Mbs, la tendance vers les plus gros débits semble donc s'inscrire désormais.

Les utilisateurs des gros débits sont :

- EBS avec Bouygues (200 M)
- Alstom Transport avec Bouygues (200 M)
- La Mairie de Sanvignes avec Linkt (200 m)
- E Leclerc Sodimont avec Infomil (200 M)

...

Il faut relever les 2 liens 10G qui ont été commandés par PSIH (ex IDS). Il s'agit de 2 liens sécurisés pour de la sécurisation de données dans un Datacenter Lyonnais ; la réalisation de ces 2 liens a demandé une forte implication commerciale et en avant-vente technique d'autant plus qu'il s'agit de 2 liens qui utilisent des cheminements et équipements différents.

3.4.3 Analyse des prises de commande Bande Passante Entreprise Access

S'agissant des services de Bande Passante Entreprise Access, 44 commandes ont été réalisées en 2021. Celles-ci se répartissent comme suit :

- 43 commandes en création de services
- 1 commande en modification

Le tableau ci-dessous détaille les commandes par type d'opérations réalisées :

Débit	Créations	Modifications/Upgrade
2 / 100 M	37	1
10 / 100 M	6	

Il y a donc un léger tassement du volume de commande BPEA comparé à 2020 (48 commandes)

3.5 Raccordements de clients finals

3.5.1 Raccordements et activations FTTO

L'amélioration de la production FTTO est un objectif permanent du groupe. Ainsi, les outils permettant le suivi des cotations et le pilotage des commandes sont régulièrement améliorés afin d'assurer une relation plus étroite entre le client final, l'opérateur et CREUSOT MONTCEAU NETWORKS.

Le pilotage des commandes par jalons associés à des tableaux de bord hebdomadaires permet d'assurer, avec un accompagnement des opérateurs et des clients finals, une gestion des raccordements limitant les retards de livraison, notamment du fait de la crise sanitaire.

Par ailleurs, la production FTTO poursuit ses efforts dans la réduction de son impact environnemental en sensibilisant ses prestataires régionaux quant à la gestion des déchets et en travaillant sur l'intégration dans ses process d'une étape de recyclage des équipements de liaison.

3.5.1.1 Sur les offres activées

3.5.1.1.1 Les activations en volume



55

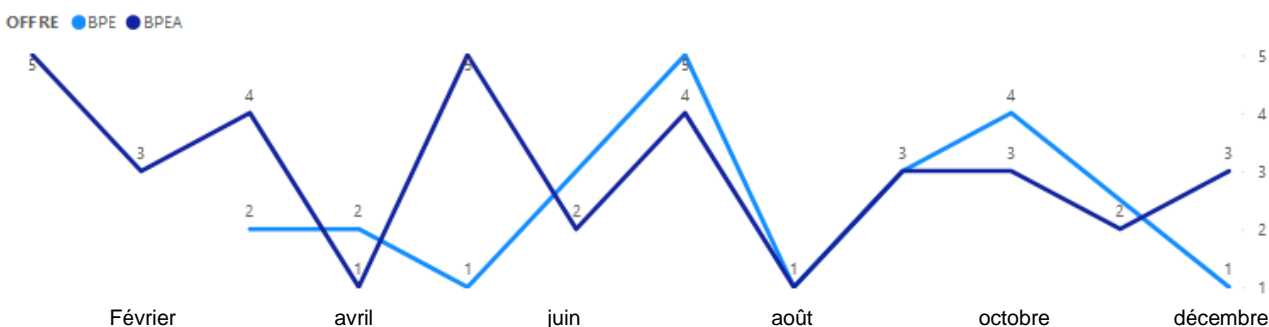
activations FTTO ont été réalisées en 2021

En 2021, CREUSOT MONTCEAU NETWORKS a procédé à 55 activations. A titre d'indication, 77 nouvelles activations BPE et BPEA avaient été réalisés en 2020.

Le graphique ci-dessous permet de visualiser le nombre total d'activations chaque mois sur l'année 2021 en distinguant les offres BPE et BPEA :

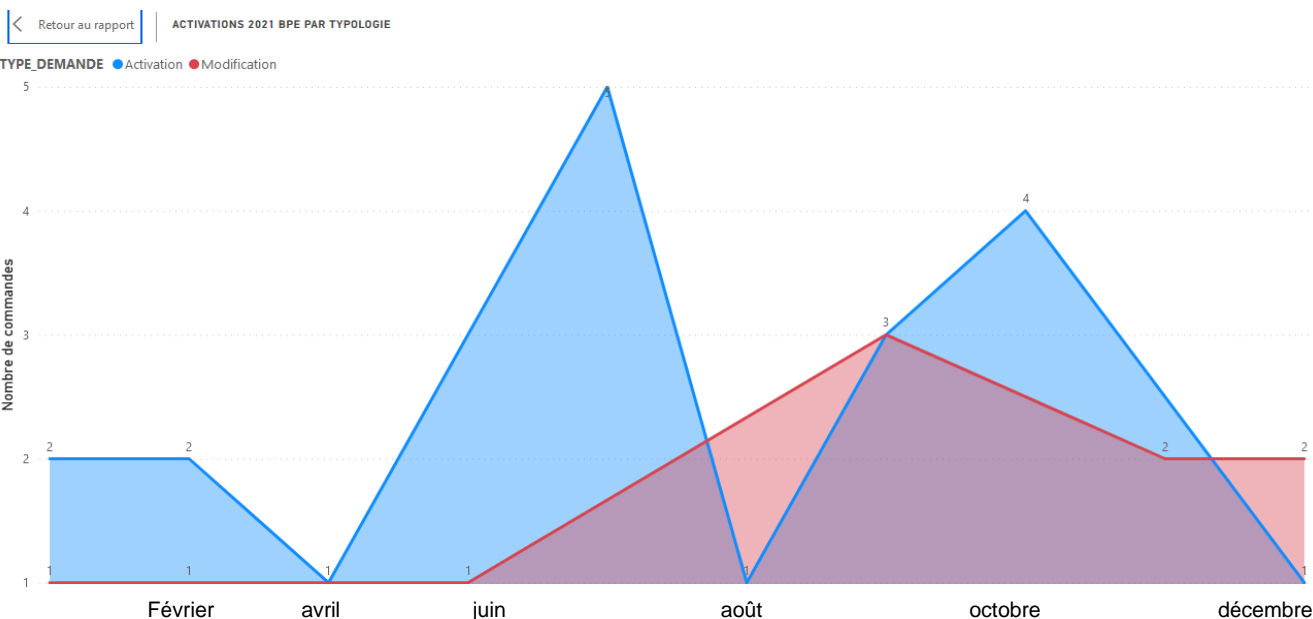
La différence importante entre le nombre d'activations (55) et le nombre de commandes (79) tient au fait qu'il y a eu beaucoup de commandes reçues en fin d'année (voir ci-avant « la répartition mensuelle »)

Nombre d'activations par offres et par mois

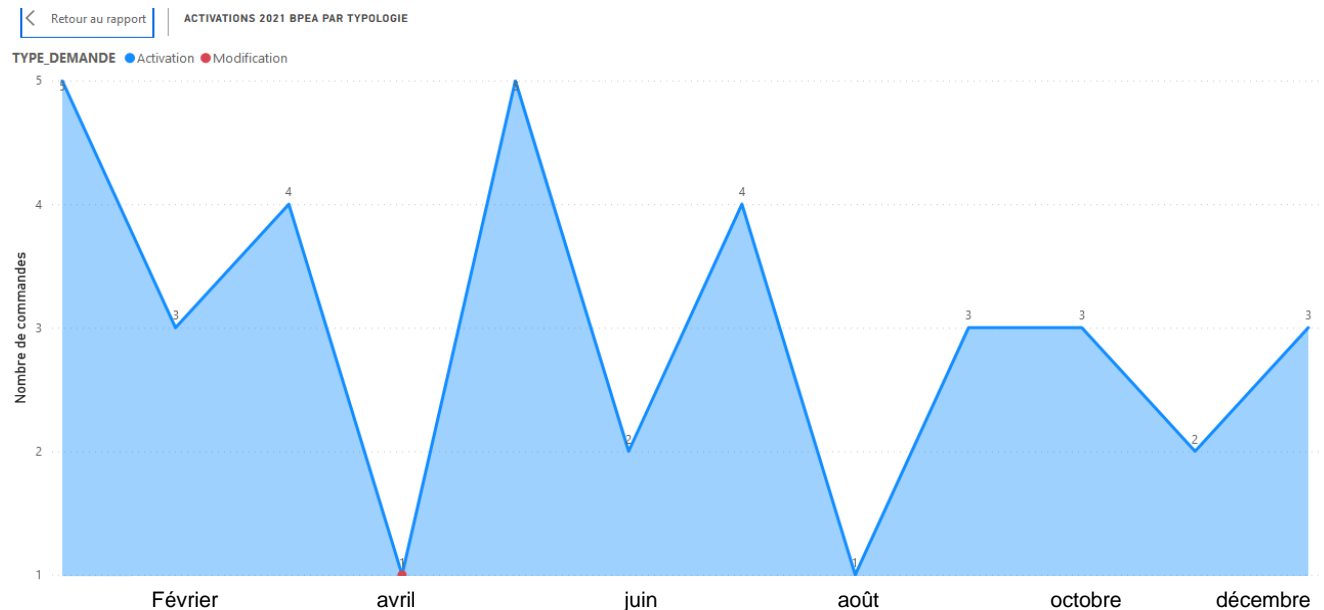


Outre cette visualisation, les deux graphiques ci-dessous permettent quant à eux de distinguer les activations selon qu'ils s'agissent de modifications de service ou de nouvelles activations :

SERVICE BPE :



SERVICE BPEA :

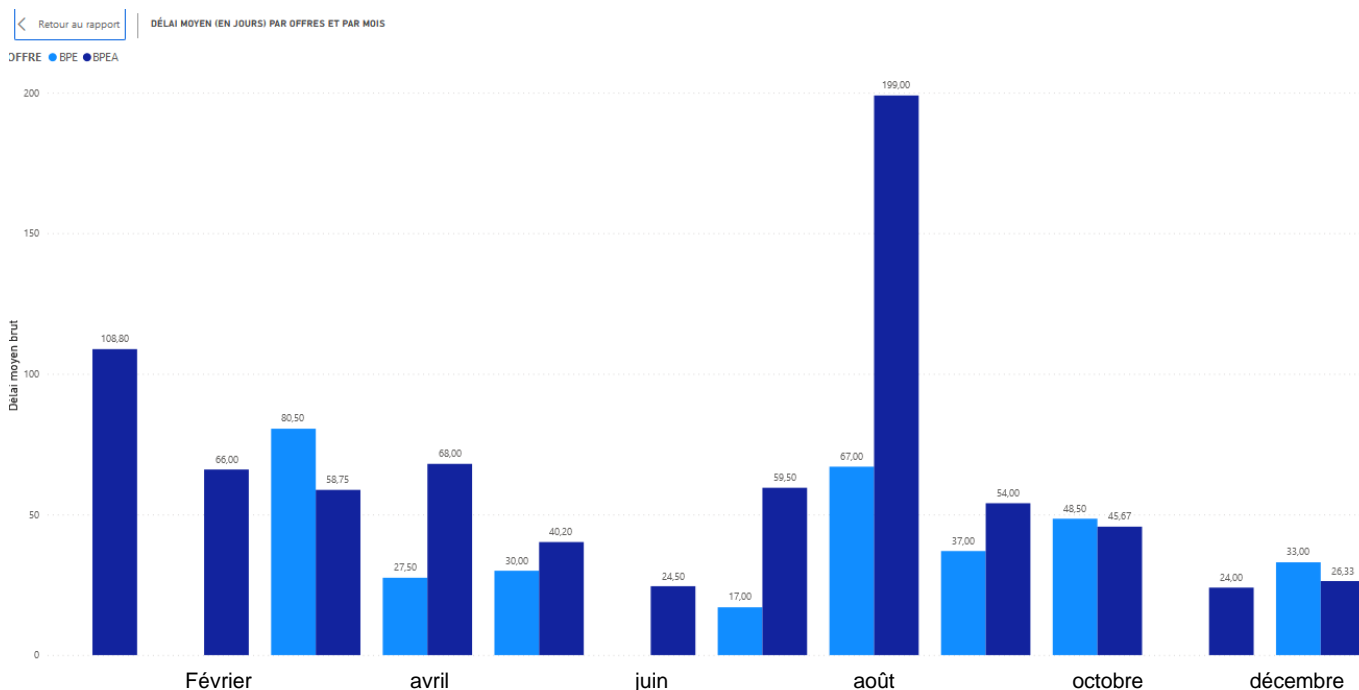


3.5.1.1.2 Les délais d'activation

Le délai brut d'activation correspond au délai entre la date d'activation et la date de signature de la commande.

Le délai net correspond au délai brut auquel sont soustraits les cas de gel de la commande liés à des raisons non imputables à Covage.

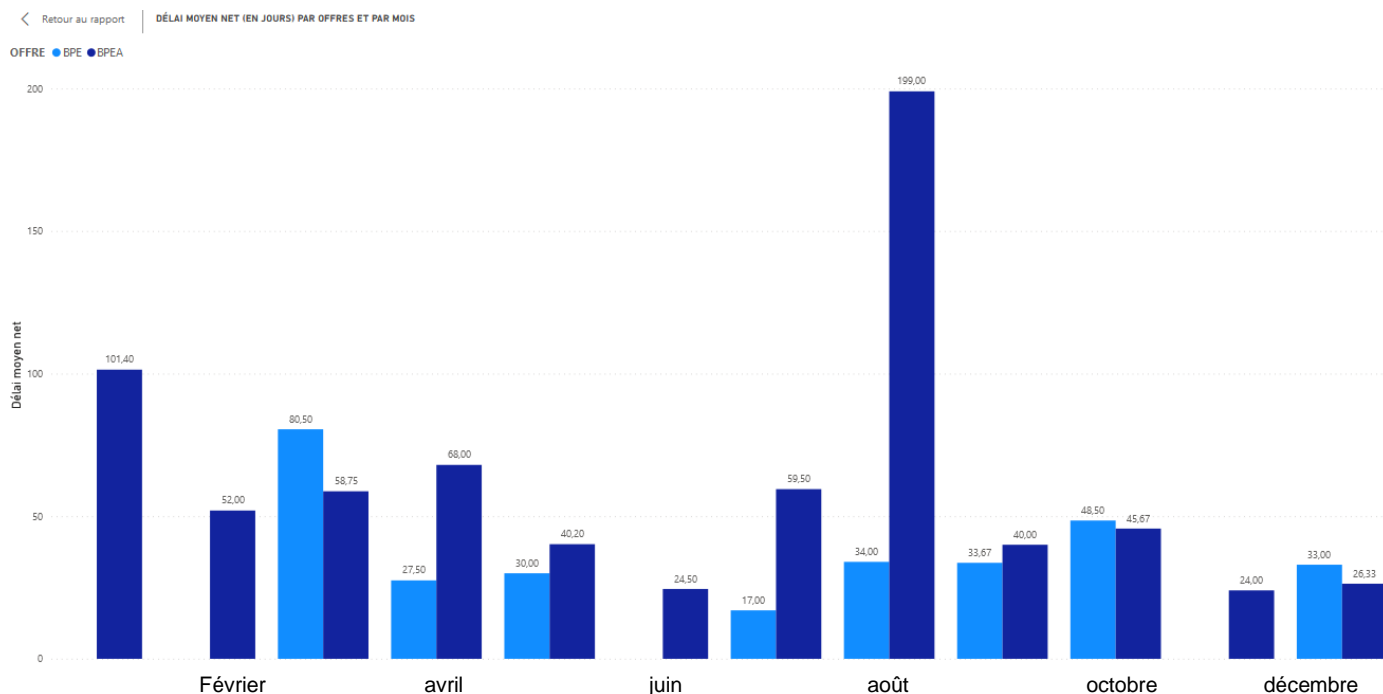
Le délai moyen d'activation brut pour l'année 2021 est de 51 jours, il était de 62 jours en 2020.



Sur la BPE les dépassements de délai élevés en janvier (108 jours) et en août (199 j) concernent respectivement les sites « E Leclerc Sodimont » et « BF Dépannage ».

Malgré tout le délai moyenné sur l'année de 55 jours est dans les objectifs de CREUSOT MONTCEAU NETWORKS.

S'agissant du délai d'activation net moyen en 2021, il se monte à 48 jours calendaires. Le graphique ci-dessous permet de visualiser le délai moyen d'activation net par mois et par offre :



Il n'y a pas de différence sensible entre les délais bruts et nets, ce qui signifie que les délais de raccordements sont dus en totalité à la gestion du raccordement par la DSP.

3.5.1.1.3 Délais d'activation Bande Passante Entreprise

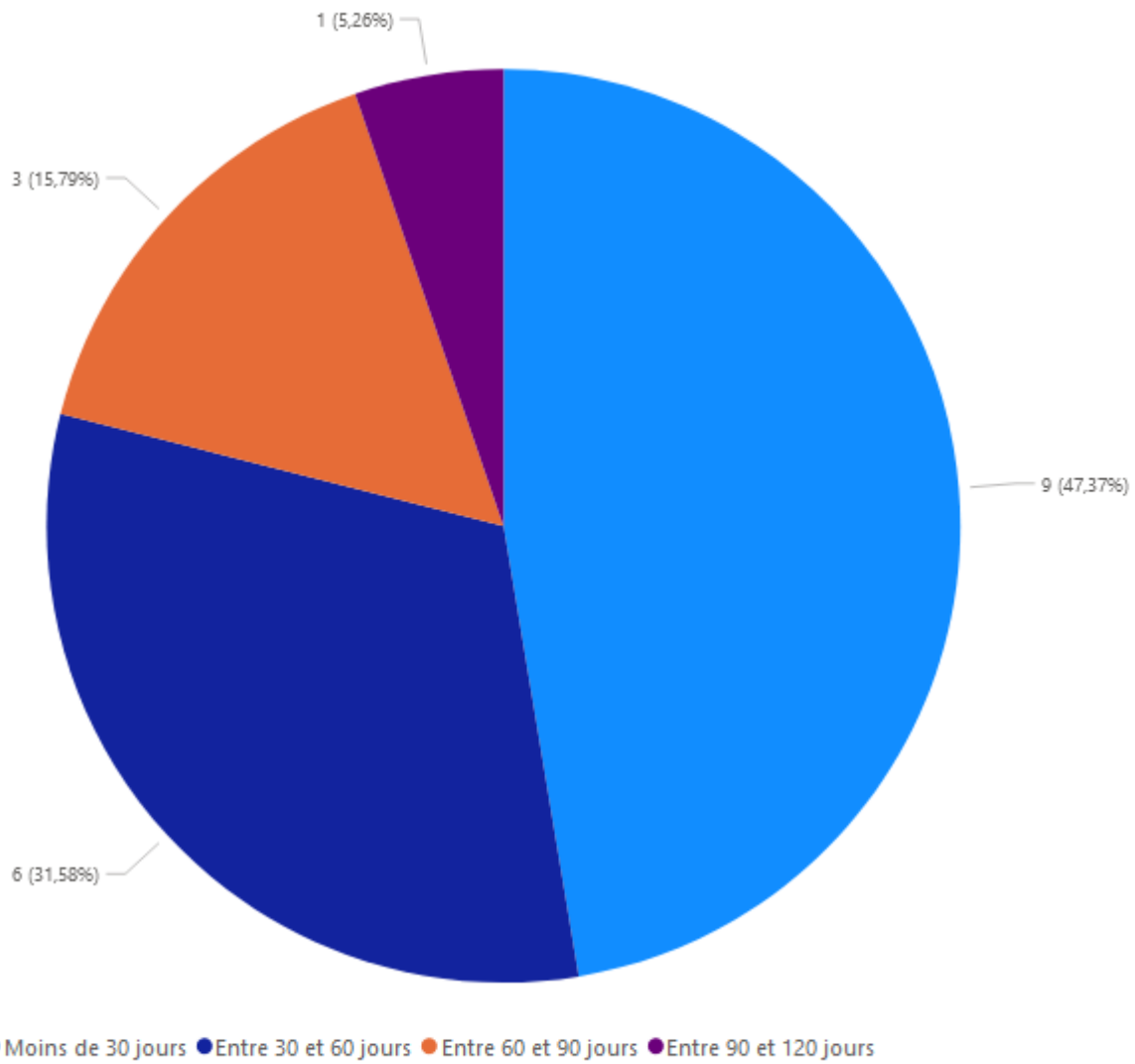
En 2021 sur les 55 activations de l'année, CREUSOT MONTCEAU NETWORKS a procédé à la livraison de 19 services BPE, et ce, pour un délai d'activation brut moyen de 38 jours calendaires :

Plus précisément, 79% des services sont livrés en moins de 60 jours calendaires tandis 95% le sont en moins de 90 jours calendaires.

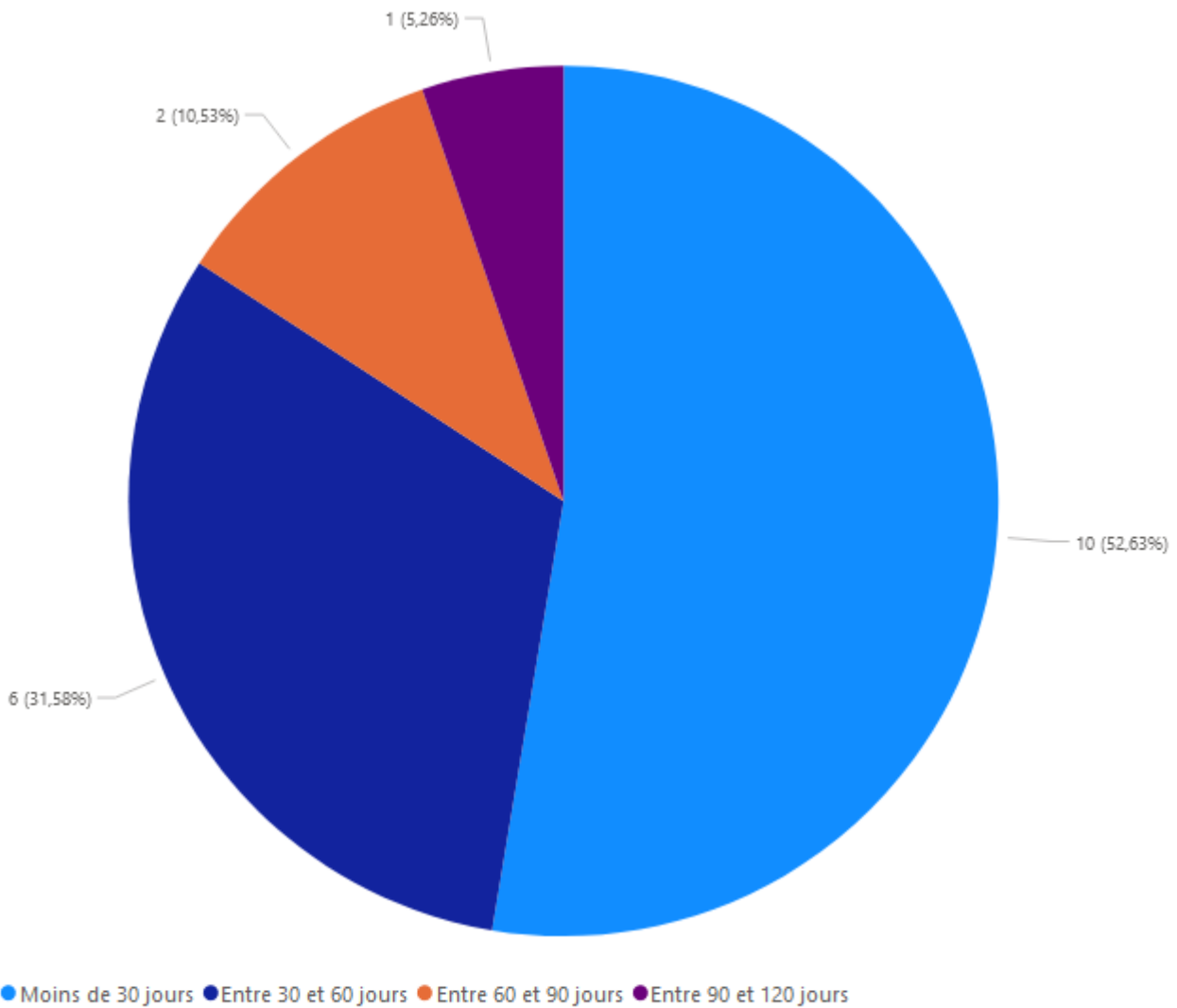
S'agissant des délais d'activation nets, le délai moyen en 2021 s'élève à 36 jours calendaires. A cet égard, il n'y a pas d'écart avec les délais bruts : 95% des services BPE ont été livrés en moins de 90 jours calendaires.

Les graphiques ci-dessous permettent d'appréhender les délais d'activation bruts et nets des services BPE en 2021 :

Sur les délais « BRUTS »



Et en délai « NET », on a :



On constate qu'il y a juste une petite amélioration sur le nombre de livraisons en moins de 30 jours.

L'analyse globale des délais permet de conclure qu'ils sont excellents à la fois en valeur moyenne que dans la répartition calendaire.

3.5.1.1.4 Délais d'activation Bande Passante Entreprise Access

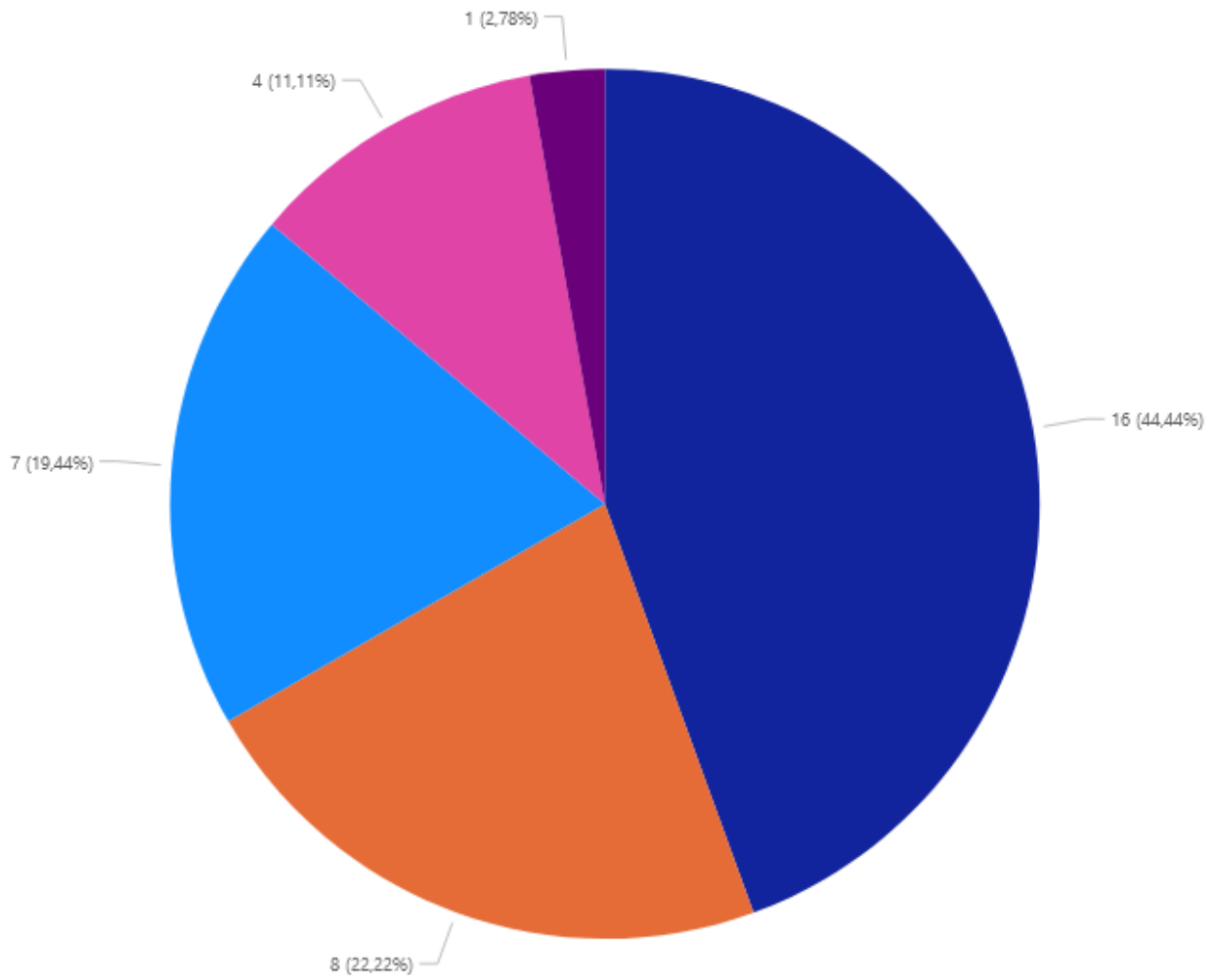
En 2021, CREUSOT MONTCEAU NETWORKS procéda à la livraison de 36 services et ce pour un délai d'activation brut moyen de 58 jours calendaires.

Plus précisément, 64% des services sont livrés en moins de 60 jours calendaires tandis que 86% le sont en moins de 90 jours calendaires.

S'agissant des délais d'activation nets, le délai moyen en 2021 s'élève à 55 jours calendaires. A cet égard, 72% des sites sont livrés en moins de 60 jours calendaires tandis que 89% le sont en moins de 90 jours calendaires.

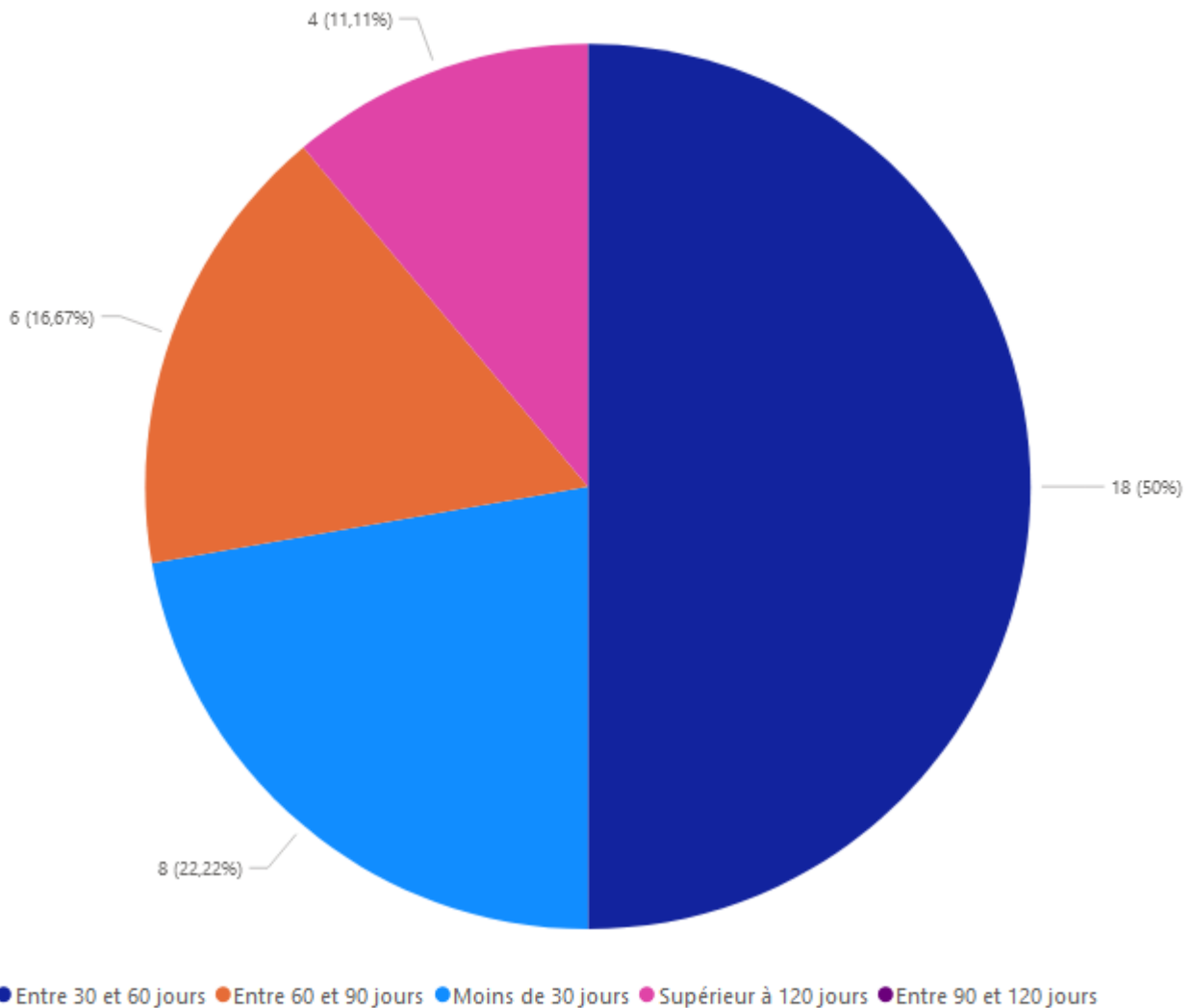
Les graphiques ci-dessous permettent d'appréhender les délais d'activation bruts et nets des services BPEA en 2021 :

Sur les délais « BRUTS »



● Entre 30 et 60 jours ● Entre 60 et 90 jours ● Moins de 30 jours ● Supérieur à 120 jours ● Entre 90 et 120 jours

Et en délai « NET », on a :



3.5.1.2 Sur les offres passives

En 2021, il n'y a pas eu de livraison de nouveaux services passifs (uniquement le renouvellement de services). En conséquence, l'analyse des délais ne peut être faite, les délais ressortiraient à 0 jour entre l'ancien service et son renouvellement d'engagement.

3.6 Perspectives commerciales sur l'année à venir

L'enjeu pour 2022 sera de maintenir l'attractivité de la DSP à la pression concurrentielle.

Pour cela, le groupe Covage prévoit

- La mise en œuvre d'un nouveau catalogue de services,
- La poursuite des travaux d'optimisation des processus de commandes et d'amélioration de l'expérience client,
- Le renforcement des outils d'éligibilité.

En outre un travail de fond sera mené en 2022 avec le Délégué pour élargir les zones forfaitaires de manière à renforcer l'attrait du réseau Public et son accès au plus grand nombre d'entreprises.



VOLET FINANCIER



4 VOLET FINANCIER

4.1 Principaux indicateurs de l'année 2021

Les principaux indicateurs économiques ont évolué pendant l'année N comme ceci :

Principaux indicateurs	Janv.	Févr.	Mars.	Avr.	Mai.	Juin.	Juil.	Août.	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Marché adressable (u)	731	731	731	731	731	731	731	731	731	731	731	731
Parc client (u)	364	365	369	374	380	384	385	385	366	369	378	380
Pénétration (%)	49,79	49,93	50,48	51,16	51,98	52,53	52,67	52,67	50,07	50,48	51,71	51,98

Le marché adressable pris comme référence par Covage est le nombre d'entreprises de 6 salariés et plus.

Le taux de pénétration ressort très élevé, même si il va de soi que les entreprises plus petites peuvent être intéressées par les services FTTO ; mais cet indicateur a le mérite de montrer aussi le potentiel à aller chercher ainsi que la nécessité de pouvoir élargir au besoin la cible de commercialisation.

4.2 Rappel des règles de comptabilité retenues

4.2.1 Principes généraux

Les comptes de la société sont établis conformément aux dispositions prévues par le règlement ANC n°2016-07 relatif à la réécriture du plan comptable général et plus particulièrement selon les dispositions relatives aux immobilisations faisant l'objet d'une concession de service public.

4.2.2 Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées à leur coût d'acquisition ou de production.

Lors de la construction de l'infrastructure passive de télécommunications, celle-ci est en immobilisations en-cours. A la date de mise en service du réseau, elle est inscrite en « immobilisations mises en concessions ». Les amortissements pratiqués sont déterminés généralement selon le mode linéaire sur la durée d'utilisation du bien. Ainsi, les immobilisations non renouvelables sont amorties sur la durée de la délégation de service public et les immobilisations renouvelables sont amorties selon leur durée d'utilisation propre.

Dès lors que le réseau a été réceptionné, un test de perte de valeur des immobilisations mises en concession est réalisé de façon annuelle. Ce test vise à s'assurer que la valeur actuelle des immobilisations mises en concession demeure supérieure à la valeur nette comptable de celles-ci. La valeur actuelle est déterminée à partir de l'estimation des flux de trésorerie futurs actualisés que

la société s'attend à obtenir des immobilisations testées. Ce test n'a pas conduit à la comptabilisation d'une dépréciation, en plus de l'amortissement linéaire, des immobilisations mises en concession. La provision pour renouvellement est constituée sur les immobilisations renouvelables du fait du maintien au niveau exigé par le service public, du potentiel productif. Cela vise en particulier les équipements permettant l'activation du réseau.

Les travaux de raccordement sont inscrits en investissements au fur et à mesure qu'ils sont réalisés. Les entités en phase de déploiement procèdent à l'immobilisation des frais financiers engagés pour le financement de l'infrastructure.

4.2.3 Valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement sont comptabilisées à leur coût d'acquisition et évaluées au plus bas de leur valeur comptable et de leur valeur de marché. De fait compte tenu des procédures de cession appliquées en fin d'exercice, ces deux valeurs sont identiques.

4.2.4 Créances d'exploitation

Les créances sont évaluées à leur valeur nominale.

Les créances font l'objet d'une appréciation au cas par cas à la clôture pour analyser le niveau de risque de non-recouvrement. En fonction de cette appréciation, une provision est comptabilisée en cas de risque de non-recouvrement.

4.2.5 Provisions pour risques et charges

Des provisions pour risques et charges sont constituées dès lors que le risque est certain ou probable. Elles sont évaluées pour le montant correspondant à la meilleure estimation de la sortie de ressources nécessaire à l'extinction de l'obligation née du risque.

4.2.6 Chiffre d'affaires

Les frais d'accès facturés aux clients sont inscrits en produits de l'exercice au cours duquel la prestation de raccordement est réalisée, en sus des prestations de services. Le prix de cette prestation est indépendant du coût des raccordements venant valoriser le réseau, et s'analyse comme un droit à raccordement, élément du prix de la prestation venant contribuer au financement des investissements réalisés au même titre que les locations de fibres ou services de bande passante.

Les prestations de services sont comptabilisées conformément aux différents contrats signés. La date de mise en service correspond au début de la prestation qui est facturée selon les modalités contractuelles.

Le produit de la vente des I.R.U. (Indefeasible Right of Use) est étalé sur la durée du contrat de location.

4.2.7 Résultat courant

Le résultat courant comprend le résultat de l'exploitation ainsi que les produits et les charges liés au financement des activités. Il ne prend pas en compte les éléments à caractère non récurrent tels que les coûts et provisions associés aux cessions d'actifs hors exploitation, les coûts de fermeture de sites et les charges de restructuration.

4.3 Compte de résultat

4.3.1 Comparaison par rapport à l'année précédente

Attention : l'année 2022 est proratisée au fait que la DSP s'arrête le 31/08/2022, dans les éléments qui suivent, les chiffres indiqués ne reflètent donc pas une année pleine mais 8 mois d'activité.

Le compte de résultat de l'année 2021 est le suivant :

Compte de résultat (k€)	2020 Réal	2021 Réal	2022 Budget
Chiffre d'affaires	1 254	1 284	856
Dépenses	(626)	(593)	(430)
EBE	628	691	427
Amortissements	(173)	(674)	(4)
Amortissements de subventions	247	145	136
Résultat brut d'exploitation	703	162	558
Résultat financier	(16)	(11)	(12)
Résultat exceptionnel	2	(1)	(2)
Résultat net avant impôt	689	151	544
Résultat net comptable	689	151	544

Chiffre d'affaires / Dépenses / EBE :

- On constate que l'activité est constante et aucunes évolutions particulières n'est à souligner.
- On observe une augmentation de l'EBE de 10% par rapport à 2020, qui s'explique par l'évolution du chiffre d'affaires (+2%) ainsi qu'une diminution des charges (-5%).

Amortissements / Subventions :

- En 2020, une reprise sur provision de caducité a été effectuée car l'amortissement correspondant était trop élevé.
Ainsi, cela a eu un impact sur le poste total des amortissements.
Voici un pro-forma détaillant les différentes lignes constituant le poste amortissements :

	2020	2021
Amortissements des immobilisations	531 528	653 825
Amortissements caducité	37 166	33 349
Reprise sur provision de caducité	(395 924)	-
Autres reprises	-	(13 000)
TOTAL	172 770	674 173

- L'amortissement de subvention est presque terminé et sera soldé en année 2022. Le détail est affiché dans le point dédié à la subvention.

Résultat financier :

- Ce poste comprend essentiellement les intérêts des comptes courants d'associés. Ils sont en diminution car au fil des années les comptes courants sont remboursés.
- Le résultat net est ainsi en forte diminution de 78%, expliqué notamment par l'impact des amortissements.

Budget 2022 :

Comme indiqué en préambule, concernant le budget 2022, l'activité s'étend sur 8 mois, ce qui explique la diminution au niveau du chiffre d'affaires.

- Les charges sont elles aussi impactées par le même scénario d'une activité plus courte, une diminution de 27% est donc à prévoir comparé à 2021.
- Les amortissements sont proches de zéro car comme expliqué, le principal a été soldé en 2021.
- Les amortissements de subventions correspondent au solde de subventions. Un point est dédié à ce sujet plus bas dans ce rapport.
- Conformément au nouvel avenant entré en vigueur le 10 novembre 2021, les investissements engendrés vont maintenant générer de la VNC à reverser à la fin contractuelle de la DSP le 31 août 2022.

4.3.2 Recettes

Les recettes de l'année 2021 se répartissent de la manière suivante :

Chiffre d'Affaires (k€)	2020 Réal	2021 Réal	2022 Budget
FTTO Actif	763	770	535
FTTO Passif	433	458	289
FTTO	1 196	1 228	824
Services	5	5	5
CA récurrent	1 201	1 233	829
FTTO Actif	32	44	25
FTTO Passif	22	7	2
FTTO	53	51	27
CA non récurrent	53	51	27
CA total	1 254	1 284	856

Le chiffre d'affaires récurrent du FTTO augmente de 3% pour atteindre 1,228 millions d'euros réparti de la façon suivante :

- Augmentation du FTTO Actif de 1% pour atteindre 770k€ ;
- Augmentation du FTTO Passif de 6% pour atteindre 458k€ ;

Cette évolution du chiffre d'affaires s'explique par des effets volumes suivant :

- Au niveau de l'offre active, la diminution de l'ARPU qui s'élève à 11%, et à l'origine de l'effet prix, impact négativement les revenus actifs à hauteur de 97k€. Cependant, cet impact est complètement neutralisé par la hausse du parc moyen de 14%, qui génère une augmentation du CA de 105k€. La variation globale du CA actif est donc positive de 8k€.

- L'offre passive est concernée par le même scénario. La variation globale du CA passif est positive de 25k€.
- Les revenus non récurrents sont constants et aucun événement particulier n'est à souligner.
- Pour le budget 2022, celui-ci prend en compte une activité de 8 mois ce qui explique cette diminution à tous les niveaux.
- Le tableau ci-dessous permet d'illustrer les commentaires faits sur les évolutions du CA FTTO récurrent :

FTTO Récurrent (k€)		2020 Réal	2021 Réal	2021 Réel vs. 2020 Réel	
				u	%
Offre active	k€	763	770	+8	+1,0%
Parc moyen	u	277	315	+38	+13,7%
ARPU	€/mois	229,7	204,0	-26	-11,2%
Effet Volume	k€			+105	
Effet Prix	k€			-97	
Offre passive	k€	433	458	+25	+5,7%
Parc moyen	u	52	60	+8	+16,0%
ARPU	€/mois	698,5	636,4	-62	-8,9%
Effet Volume	k€			+69	
Effet Prix	k€			-45	
Total FTTO Récurrent	k€	1 196	1 228	+32	+2,7%
Parc moyen	u	328	375	+46	+14,1%
ARPU	€/mois	303,5	273,2	-30	-10,0%

Ce tableau permet de comprendre l'impact qu'il y a entre la quantité des ventes (effet volume) et le niveau des prix pratiqués (effet prix).

Ainsi, sur les offres active, on voit qu'il y a quasi une annulation entre l'effet volume (+105%) et l'effet prix (-97%) ce qui en tenant compte du parc permet d'avoir une progression faible de +1% sur le CA activé.

Le tableau ci-dessous permet de visualiser le top des opérateurs par chiffre d'affaires :

TOP 10 Opérateurs	CA 2021 (k€)
FREE	447,6
SFR	201,1
BOUYGUES TELECOM	151,4
ADISTA	120,7
SEWAN COMMUNICATIONS	87,6
COLT	40,7
FLEX NETWORK	38,9
INIT SYS	31,9
HALIE (ancien KOSC INFRASTRUCTURES)	27,7
COMMUNAUTE URBAINE LE CREUSOT MONTCEAU	25,9

Le total de ces 10 opérateurs représente 1173 K€ soit 91% du CA fait par 10 opérateurs usagers.

4.3.3 Charges

Les charges de l'année 2021, par rapport au budget et à l'année précédente sont les suivantes :

Charges (k€)	2020 Réel	2021 Réel	2022 Budget
Coûts passifs FTTO	76	40	28
Coûts actifs FTTO	132	126	102
Coût d'exploitation technique	209	166	130
Coûts SI	32	30	20
Coûts de commercialisation	(4)	-	1
Assistance générale	364	370	250
Assurances	2	1	1
Locaux	16	17	9
Fonctionnement	0	(6)	3
CAC	7	10	10
Taxes	1	2	4
Divers	0	3	1
Frais généraux	26	27	28
Total Charges	626	593	430

Par poste, les commentaires suivants peuvent être faits :

Coûts passifs FTTO :

- Ce poste est principalement composé des coûts de maintenance fibre, maintenance des locaux techniques (shelters), de la location de fourreaux et de fibre.

- La diminution de 48% s'explique par des coûts de maintenance curative nettement inférieurs (17k€ contre 3k€ en 2021). L'alimentation des locaux techniques diminue aussi (passant de 9k€ à 1k€) car une régularisation de trop payé des années antérieures a eu lieu.

Coûts actifs FTTO :

- Ce poste concerne essentiellement les charges intragroupes, comme la collecte, l'interconnexion pop nationaux ainsi que la maintenance des équipement actifs.

Assistance générale :

- Conforme à la convention d'assistance générale avec une évolution due à l'indexation prévue au contrat.
- En globalité, les charges sont en diminution de 5%.
- Les coûts en 2022 diminuent de 27% suite à l'activité réduite sur 8 mois.

Les principaux fournisseurs classés par le montant de charges est le suivant :

TOP 10 Fournisseurs	Charges 2021 (k€)
CIRCET	20,8
COMMUNAUTE URBAINE LE CREUSOT MONTCEAU	13,1
DELOITTE & ASSOCIES	8,5
ORANGE	6,0
SPIE FACILITIES	2,4
L'ECLAT DU MORVAN	1,8
CARETTE CENTRE D'ACHATS	0,8
EDF PRO	0,6
DEKRA INDUSTRIAL	0,2
SOCOTEC	0,2

4.4 Patrimoine et Bilan

4.4.1 Investissements

Les investissements réalisés en 2021 se décomposent comme ceci :

Investissements (k€)	2020 Réal	2021 Réal	2022 Budget
Premier établissement	-	0	-
Subventions	-	-	-
Investissements premier établissement	-	0	-
Raccordements FTTO	179	143	121
Extensions de racco FTTO	45	17	19
Autres	5	(32)	111
Investissements complémentaires	229	128	251
Total Investissements	229	128	251

Commentaires

- L'année 2021 est essentiellement composée d'investissements de raccordements FTTO. 55 raccordements ont été effectués contre 72 en 2020.
- Au budget 2022, il est prévu de réaliser 54 nouveaux raccordements. De plus, des investissements d'extensions pour densification sont attendus car il existe des problèmes de saturation du réseau sur la ZA Saint-Elisabeth.
- Les investissements de dévoiement concernent les travaux qui se prolongent sur la RCEA.

Les investissements "Autres" sont détaillés dans le tableau ci-dessous :

Autres (k€)	2020 Réal	2021 Réal	2022 Budget
Locaux techniques (shelters)	43	11	10
Travaux de réparations fibre	4	5	4
Dévoiements	2	-	55
Equipements centraux FTTO	1	-	17
Extensions pour densification/saturation	6	1	25
Subventions complémentaires	(50)	(50)	-
Total Autres	5	(32)	111

Compte tenu de l'entrée en vigueur de l'avenant 14, il n'y a pas de subvention de prévue car les investissements vont générer de la VNC (Valeur Nette Comptable)

4.4.2 Bilan

Le Bilan de 2021 est le suivant :

Bilan (k€)	2020 Réal	2021 Réal
Immobilisations brutes	8 871	9 049
Amortissements et provisions	(8 325)	(8 979)
Créances clients	351	83
Autres créances	48	75
Trésorerie	206	843
Total Actif	1 151	1 071
Capital	40	40
Report à nouveau + résultat	(1 094)	(944)
Subvention	231	136
Caducité/Provision de renouvellement	102	135
Dettes financières	1 037	842
Dettes d'exploitation	70	97
Dettes diverses	614	730
Produits constatés d'avance	152	34
Total Passif	1151	1071

Sur l'actif :

- Les immobilisations augmentent légèrement de 2% conformément aux investissements réalisés sur l'année.
- La trésorerie est nettement supérieure cette année et s'élève à 843k€.
- Ce montant aussi élevé permet d'assurer un confort sur l'année 2022 et ainsi éviter tous potentiels risques. Le but étant de rester prudent et de rembourser les comptes courants d'associés à la fin de la DSP selon la trésorerie qui restera après clôture.

Sur le passif :

- Un remboursement de comptes courants d'associés à eu lieu pour un montant de 200k€.

4.5 Tableau des flux de trésorerie

Le tableau des flux de trésorerie pour 2021 est le suivant :

Flux de trésorerie (k€)	2020	2021
Résultat net	689	151
Elimination des D&A	167	509
Elimination des provisions	(243)	20
Marge brute d'autofinancement	613	680
Variation Clients	(157)	300
Variation Autres créances	63	(72)
Variation Fournisseurs	185	(200)

Variation PCA	(206)	(178)
Variation Dettes fiscales et sociales	221	20
Variation Autres dettes	107	408
Variations de BFR	213	279
Flux net généré par l'activité	825	959
Acquisitions d'immobilisations corp.	(282)	(178)
Subventions d'investissements reçues	50	50
Flux net provenant des investissements	(232)	(128)
Variation C/C Passif	(500)	(194)
Flux net provenant du financement	(500)	(194)
Variation de trésorerie	94	637
Position de trésorerie initiale	112	206
Flux de trésorerie	94	637
Position de trésorerie finale	206	843

4.6 Flux entre le délégataire et le délégant

4.6.1 Subventions

Le détail des subventions de l'année 2021 est le suivant :

Subventions (k€)	Solde 31/12/2020	Flux 2021	Solde 31/12/2021
Subventions initiales	4 265	-	4 265
Amortissements	(4 166)	(85)	(4 251)
Solde subventions initiales	99		14
Subventions complémentaires	1 238	50	1 288
Amortissements	(1 107)	(60)	(1 167)
Solde subventions complémentaires	131		121
Subventions totales	5 504	50	5 554
Amortissements	(5 273)	(145)	(5 418)
Solde subventions totales	231		136

Au cours de l'année 2021, 50k€ de subventions ont été encaissées. Le solde total des subventions s'élève aujourd'hui à 136k€. Il sera entièrement amorti en 2022.

4.6.2 Redevances versées au délégant

Sans objet

4.7 Inventaire des biens de retour

L'inventaire des biens de retour est joint en annexe à ce rapport

Les biens de retour de l'année 2021 se décomposent de la manière suivante :

Libellé	Brut	Amort	Net
BIENS PROPRE	11 547	11 547	-
<i>Matériel et mobilier de bureau</i>	10 390	10 390	-
<i>Matériel informatique</i>	1 158	1 158	-
BIENS DE RETOUR	9 035 819	8 967 633	68 187
<i>1^{er} établissement</i>	6 152 998	6 152 998	-
<i>Licences</i>	68 498	68 498	-
<i>IRU</i>	121	121	-
<i>Raccordements FTTO</i>	1 325 893	1 293 499	32 394
<i>AMO Raccordements FTTO</i>	96 641	96 641	-
<i>Extensions</i>	124 850	108 548	16 303
<i>AMO Extensions</i>	28 248	28 248	-
<i>Zones d'activité</i>	180 363	180 363	-
<i>AMO Zones d'activité</i>	28 137	28 137	-
<i>Shelters</i>	334 516	329 912	4 604
<i>Dévolement</i>	56 950	55 220	1 730
<i>Travaux hertziens</i>	33 995	33 995	-
<i>Equipements actifs clients</i>	264 859	251 703	13 156
<i>Equipements actifs centraux</i>	339 750	339 750	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES	1 951	-	1 951
<i>Dépôts et Cautionnements versés + 1</i>	1 951	-	1 951
ACTIF IMMOBILISE	9 049 318	8 979 180	70 138

4.8 Engagements à incidence financière du délégataire

Néant

Annexes



ANNEXES

ANNEXE 1 - Rapport des commissaires aux comptes

ANNEXE 2 - Inventaire détaillé des biens de retour, de reprise et propres au 31/12/2021

Ces 2 éléments ne sont pas disponibles au moment de l'édition de ce rapport, ils seront communiqués dès que possible.

DÉFINITIONS

« APS » ou « Avant-projet sommaire » :

Etudes permettant la description des infrastructures et travaux à réaliser pour l'établissement du Réseau sous maîtrise d'ouvrage du Délégué.

« APS » ou « Avant-projet sommaire » :

Etudes fines et définitives permettant la description des travaux qui seront engagés sur cette base sous la maîtrise d'ouvrage du Délégué.

« Client final » ou « Utilisateur final » :

Toute personne physique ou morale cliente d'un Opérateur Usager et qui ne fournit pas elle-même de réseaux de communications électroniques ou de services de communications électroniques accessibles au public.

« Délai moyen d'activation FTTO » :

Nombre de jours ouvrés entre la date de la commande et la date d'activation du service.

« DICT »

Déclaration de travaux remise par tout exécutant de travaux aux exploitants de réseaux situés à proximité du chantier qu'il prévoit, en vue de connaître précisément la localisation des réseaux et d'obtenir des recommandations particulières de sécurité relatives à la présence de ces ouvrages.

« Durée moyenne de rétablissement » :

La durée moyenne de rétablissement est établie par typologie de services car elle doit être exprimée au regard de l'engagement de GTR correspondant. Elle est calculée comme la moyenne des durées d'incidents sur la période considérée. Les tickets d'incidents pris en compte pour ce calcul sont les Tickets Critiques (avec coupure de service) et Avérés (sous la responsabilité de Covage), appelés TCA ci-après.

Ainsi Durée moyenne de rétablissement = Somme des Durées de coupure de chaque TCA (T1-T0-temps de gel) / Nb de TCA

« FTTO » :

Un réseau de communications électroniques FTTO (Fiber To The Office) désigne une infrastructure dédiée à la Desserte en fibre optique des entreprises et des sites publics. Les offres de services FTTO, basées sur cette infrastructure dédiée, permettent de répondre aux exigences spécifiques des entreprises et des sites publics, avec des engagements forts de qualités de service (débits garantis), de disponibilité (rétablissement de service en cas de d'incident dans un délai défini contractuellement) et de sécurité.

« Marché adressable FTTO » :

Il s'agit de l'emprise du réseau. Il comprend le nombre de sites ou d'entreprises de plus de six salariés pouvant être raccordés au réseau.

« NOC » :

Network Operation Center, désigne le Centre de Supervision et d'Exploitation du réseau et des services usagers.

« Nombre d'activations FTTO en année N » :

Qu'il s'agisse de commandes de liens activés ou passifs, il comprend l'ensemble des commandes (*i.e.* soit les nouveaux raccordements et les demandes de modification de service) reçues et traitées en année N.

« **OCEN** »

Opérateur Commercial d'Envergure Nationale

De terme désigne les 4 grands **opérateurs** nationaux présents commercialement sur les réseaux de fibre à l'abonné grand public (Bouygues Telecom, Free, Orange et SFR).

« **Opérateur de communications électroniques** » :

Toute personne physique ou morale exploitant un réseau de communications électroniques ouvert au public ou fournissant au public un service de communications électroniques (au sens du 15° de l'article 1.32 du Code des postes et communications électroniques).

« **Opérateurs et usagers présents sur le réseau en année N** » :

Opérateurs et usagers bénéficiant au moins d'un service sur le réseau au 31 décembre de l'année N.

« **Parc clients finals FTTO** » :

Le nombre de clients finals raccordés au réseau et pour lesquels un ou plusieurs services sont fournis. Ainsi, une entreprise raccordée au réseau et disposant de plusieurs services n'est comptabilisée que comme un seul client final.

« **Part de marché du réseau FTTO** » :

Indicateur constitué par le rapport entre le nombre de clients final et le marché adressable du réseau.

« **Prises de commande FTTO** » :

Ensemble des commandes traitées, et ce qu'il s'agisse de nouvelles commandes, de commandes modificatives (e.g. changement de débit pour une offre activé) ou de migrations de parc.

« **POP** » :

Point of presence, désigne un Noeud réseau permettant le raccordement des Usagers pour rapatrier leur trafic.

« **Réseau de communications électroniques à très haut débit** » ou « **Réseau de communications électroniques** » ou « **Réseau** » :

Ensemble des ouvrages et équipements établis par le Délégitaire et des droits d'usage acquis par lui au titre de la Convention, ainsi que l'ensemble des ouvrages, équipements et droits d'usage mis à la disposition du Délégitaire par le Délégitant pour les besoins de la Convention, constitutifs d'un Réseau de communications électroniques à très haut débit objet de la présente Convention, et permettant la fourniture des Services aux Usagers.

« **Service** » :

Composante du service public délégué par le Délégitant au Délégitaire visant la mise à disposition du Réseau aux Usagers par le Délégitaire par voie conventionnelle et dans des conditions objectives, transparentes et non discriminatoires.

« **Service actif** » :

Désigne un service offert aux Usagers à partir du Réseau de communications électroniques selon les conditions figurant au Catalogue de Services et qui s'appuie sur une activation du Réseau par la mise en œuvre et l'utilisation d'équipements de communications électroniques.

« **Service passif** » :

Désigne un service offert aux Usagers à partir du Réseau de communications électroniques selon les conditions figurant au Catalogue de Services et qui ne s'appuie pas sur une activation du Réseau et l'utilisation d'équipements de communications électroniques.

« SPOF » :

Dans un système informatique, le Single Point of Failure (SPOF, ou « point unique de défaillance » en français) désigne un point dont dépend le reste du système. Aussi, dans le cas où le SPOF d'un système informatique est défaillant, l'incident peut avoir des conséquences sur l'ensemble du système qui en dépend.

« Taux de disponibilité annuel du Service » :

Ratio de temps de fonctionnement nominal du Service sur une période d'un an exprimé en pourcentage. Il est calculé comme suit :

Disponibilité = $100 [P - I] / P$

« D » : signifie le taux de disponibilité effective, exprimée en pourcentage

« P » : signifie la période de calcul, exprimée en jours

« I » : signifie l'indisponibilité non programmée, mesurée par le système de gestion des pannes du Délégué, exprimée en jours

« Tickets engageant la responsabilité du Délégué » :

Les Tickets engageant la responsabilité du délégué concernent les incidents pour lesquels le défaut se situe sur l'infrastructure ou les équipements dont le Délégué assure l'exploitation, défauts non consécutifs à une action de l'Usager ou de son Client.

A titre d'exemple, une perte de service engendrée par le débranchement du CPE sur le site du client final, ou bien par un défaut de configuration sur les équipements de l'Usager ne seront pas considérés comme engageant la responsabilité du Délégué. Ils n'impacteront donc pas les indicateurs d'exploitation (taux de disponibilité, durée moyenne de rétablissement...).

« Usager » :

Tout Opérateur ou Utilisateur de réseaux indépendants, au sens respectivement des 3° et 15°, d'une part et du 4°, d'autre part, de l'article L.32 du Code des Postes et des Communications Electroniques, souscrivant ou désirant souscrire un contrat de service auprès du Délégué.

« Utilisateur de réseaux indépendants » :

Utilisateurs de réseaux de communications électroniques réservés à l'usage d'une ou plusieurs personnes constituant un groupe fermé d'utilisateurs (GFU), en vue d'échanger des communications internes ou sein de ce groupe.