

SEANCE DU  
20 NOVEMBRE 2025

**Nombre de conseillers en exercice :**

70

**Nombre de conseillers présents :**

50

**Date de convocation :**

14 novembre 2025

**Date d'affichage :**

21 novembre 2025

L'AN DEUX MILLE VINGT-CINQ, le 20 novembre à dix-huit heures trente le Conseil communautaire, régulièrement convoqué, s'est réuni en séance, Salle Raymond Devos - 17, Rue Camille Desmoulins - 71230 SAINT-VALLIER, sous la présidence de **M. David MARTI, président**

**ETAIENT PRESENTS :**

M. Yohann CASSIER - Mme Evelyne COUILLORET - M. Jean-Marc FRIZOT - M. Cyril GOMET - M. Jean-François JAUNET - M. Georges LACOUR - M. Jean-Claude LAGRANGE - Mme Frédérique LEMOINE - Mme Monique LODDO - Mme Isabelle LOUIS - M. Jérémie PINTO - M. Guy SOUVIGNY

**VICE-PRESIDENTS**

M. Jean-Paul BAUDIN - M. Denis BEAUDOT - Mme Jocelyne BLONDEAU - M. Thierry BUISSON - M. Roger BURTIN - M. Michel CHARDEAU - M. Michel CHAVOT - M. Denis CHRISTOPHE - M. Gilbert COULON - M. Daniel DAUMAS - M. Armando DE ABREU - M. Christophe DUMONT - M. Bernard DURAND - M. Lionel DUPARAY - M. Gérard DURAND - Mme Pascale FALLOURD - M. Bernard FREDON - Mme Séverine GIRARD-LELEU - M. Christian GRAND - M. Gérard GRONFIER - M. Charles LANDRE - M. Marc MAILLIOT - Mme Christiane MATHOS - Mme Alexandra MEUNIER - M. Guy MIKOJASKI - M. Felix MORENO - Mme Viviane PERRIN - Mme Jeanne-Danièle PICARD - M. Philippe PRIET - M. Marc REPY - Mme Christelle ROUX-AMRANE - M. Enio SALCE - Mme Aurélie SIVIGNON - M. Laurent SELVEZ - M. Noël VALETTE - Mme Fabrice VESVRES - Mme Céline JACQUET - Mme Jocelyne BUCHALIK

**CONSEILLERS**

**Nombre de Conseillers ayant pris part au vote : 61**

**Nombre de Conseillers ayant voté pour : 61**

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

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

**Nombre de Conseillers :**

• **ayant donné pouvoir : 11**

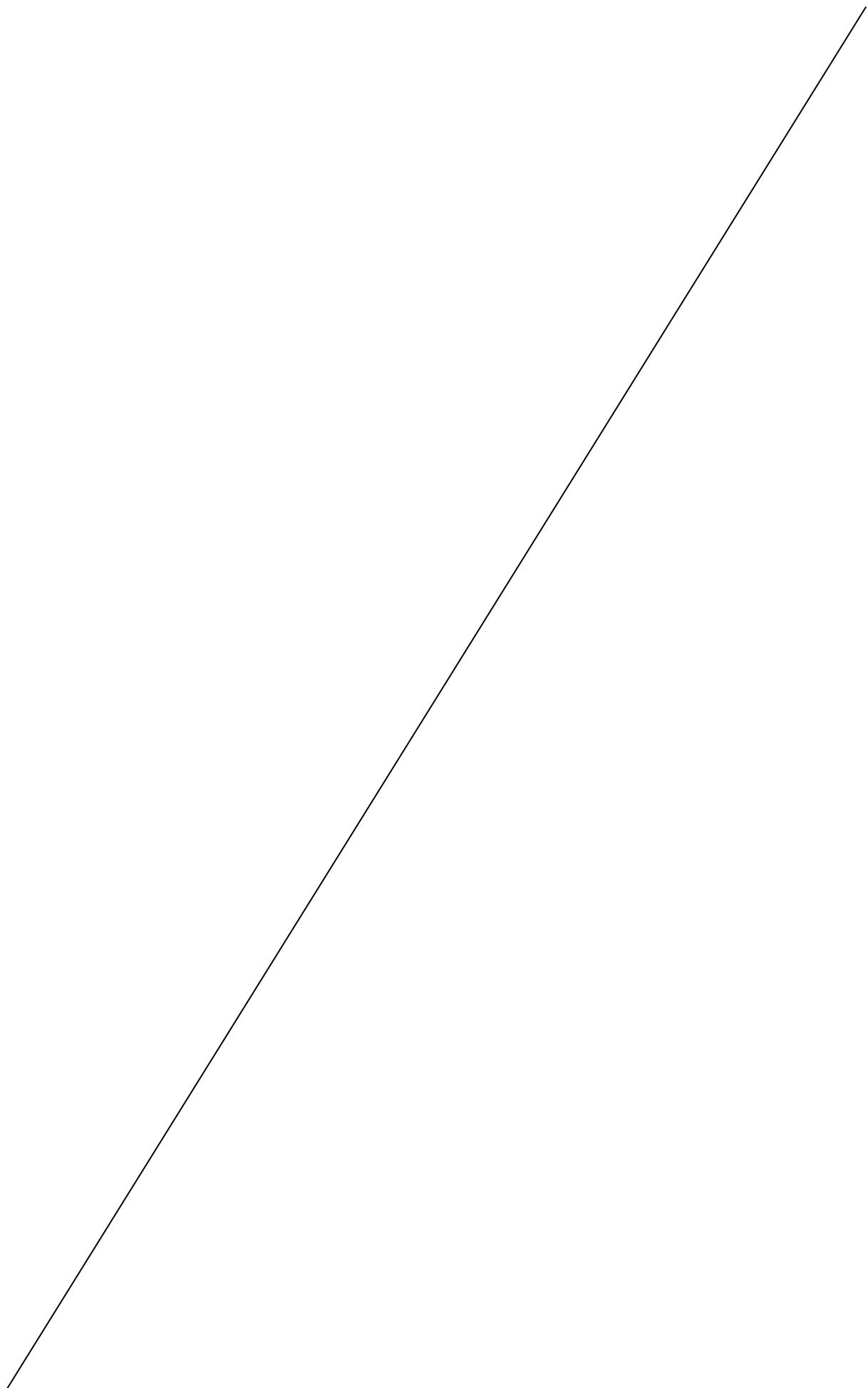
• **n'ayant pas donné pouvoir : 9**

**ETAIENT ABSENTS & EXCUSES :**

M. Abdulkader ATTEYE  
Mme Salima BELHADJ-TAHAR  
M. Sébastien GANE  
M. Frédéric MARASCIA  
M. David MARTI  
M. Daniel MEUNIER  
M. Philippe PIGEAU  
M. Jean PISSELOUP  
Mme Montserrat REYES  
M. COMMEAU (pouvoir à Mme Isabelle LOUIS)  
Mme GHULAM NABI (pouvoir à Mme Christelle ROUX-AMRANE)  
M. GIRARDON (pouvoir à M. Michel CHAVOT)  
Mme JARROT (pouvoir à Mme Christiane MATHOS)  
M. LAUBERAT (pouvoir à M. Georges LACOUR)  
Mme LEBEAU (pouvoir à M. Bernard DURAND)  
M. LUARD (pouvoir à Mme Monique LODDO)  
Mme MARTINEZ (pouvoir à M. Jean-Claude LAGRANGE)  
Mme MICHELOT-LUQUET (pouvoir à Mme Alexandra MEUNIER)  
Mme SARANDAO (pouvoir à Mme Jocelyne BLONDEAU)  
M. TRAMOY (pouvoir à M. Gérard GRONFIER)

**SECRETAIRE DE SEANCE :**

M. Michel CHARDEAU



Vu l'avis de la CCSPL en date du 24 septembre 2025,

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 L.3131-5 du Code de la commande publique 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.

La société Sud Bourgogne THD, délégataire de la Communauté Urbaine pour le développement, 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 fait effectuer par la société Sud Bourgogne Networks (SBN), concessionnaire pour l'année 2024, dont les dernières pièces ont été fournies en juillet 2025.

Ce rapport a été également présenté aux membres de la Commission Consultative des Services Publics Locaux le 24 septembre dernier.

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, via son concessionnaire 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,

Etant précisé que Monsieur David MARTI, Monsieur Philippe PIGEAU et Madame Montserrat REYES, intéressés à l'affaire n'ont pas pris part au vote  
DECIDE

- De prendre acte du rapport annuel du délégataire Sud Bourgogne THD relatif au développement, à la mise en œuvre, à la maintenance et à la commercialisation du réseau très haut débit de la Communauté Urbaine pour l'année 2024.

Certifié pour avoir été reçu  
à la sous-préfecture le 21 novembre 2025  
et publié, affiché ou notifié le 21 novembre 2025

POUR EXTRAIT CERTIFIE CONFORME

LE PRESIDENT,  
Pour le président et par délégation,  
La Vice-Présidente,  
Evelyne COUILLEROT



LE PRESIDENT,  
Pour le président et par délégation,  
La Vice-Présidente,  
Evelyne COUILLEROT



Le secrétaire de séance,  
Michel CHARDEAU





Wholesale BtoB du Groupe Altitude

# RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITÉ 2024



# SOMMAIRE

LETTRE DU DIRECTEUR GENERAL .....	5
1. VOTRE TERRITOIRE ET LE CONTRAT DE DSP .....	6
1.1. La DSP et ses grandes étapes .....	7
1.2. Faits marquants 2024 / évènements locaux majeurs .....	7
1.3. Organisation locale .....	8
2. UNE ORGANISATION AU SERVICE DES TERRITOIRES .....	9
2.1.1. Le groupe ALTITUDE .....	10
2.1.2. COVAGE .....	11
2.1.2.1. Introduction .....	11
2.1.2.2. Organisation .....	12
2.1.2.3. Enquête de satisfaction .....	12
2.1.2.4. L'outil de visualisation pour les collectivités .....	13
2.1.3. Une évolution naturelle vers les usages et services numériques .....	14
2.2. Notre démarche RSE .....	15
2.2.1. Un engagement public .....	15
2.2.2. Déployer une gouvernance engagée et efficace .....	16
2.2.2.1. Une gouvernance groupe déclinée au plus proche des équipes .....	16
2.2.2.3. Notre politique RSE .....	16
2.2.3.1. Évaluer sa maturité et sa performance RSE .....	19
2.2.3.2. Nos engagements sur le territoire à travers le Mécénat .....	19
2.2.4. Diminuer notre empreinte environnementale et s'adapter aux changements climatiques .....	20
2.2.4.1. Bilan des émissions des GES .....	20
2.2.4.2. La Résilience des réseaux .....	21
3. VOLET JURIDIQUE .....	24
3.1. Actionnariat de la société SUD BOURGOGNE NETWORKS .....	25
3.2. Contrat de DSP et historique des avenants .....	25
3.3. Contrats de prestation .....	26
4. VOLET TECHNIQUE .....	27
4.1. Présentation globale nationale .....	28
4.2. Évolution du backbone national .....	29
4.3. Évolution du backbone IP .....	31
4.4. Harmonisation OSS et PROCESS .....	32
4.5. Descriptif du réseau SUD BOURGOGNE NETWORKS .....	33
4.5.1. Introduction .....	33

4.5.2	Architecture Passive .....	33
4.5.3	Architecture Active .....	34
4.6	Exploitation du réseau.....	36
4.6.1	Les moyens mis en œuvre pour assurer l'exploitation technique du Réseau	36
4.6.2	Disponibilité du Réseau.....	38
4.6.3	Tickets d'incidents .....	39
4.6.4	Incidents majeurs .....	40
4.6.5	Maintenances programmées et vie du Réseau.....	40
4.7	Production des raccordements.....	41
4.7.1	Les moyens mis en œuvre pour assurer la production des raccordements .	41
4.7.1.1	Organisation centralisée de la production.....	41
4.7.1.2	Méthode de production régionalisée pour la fibre dédiée .....	42
4.7.1.3	Un suivi de projet transverse .....	42
4.7.1.4	Outils pour la fibre dédiée .....	43
4.7.1.5	Des KPI en temps réel grâce à POWERBI .....	43
4.7.2	Raccordements et activations .....	43
4.7.2.1	Offres activées .....	44
4.7.2.1.1	Les activations en volume .....	44
4.7.2.1.2	Les délais d'activation .....	45
4.7.2.1.3	Délais d'activation Business Prémium Entreprise.....	46
4.7.2.1.4	Délais d'activation Business Premium Entreprise Access.....	48
4.7.2.1.5	Sur les offres passives .....	50
5.	VOLET MARKETING .....	51
5.1	Organisation et missions de la Direction Marketing .....	52
5.1.1	Marketing et Positionnement B2B .....	52
5.1.2.1	Organisation et missions de la Direction Marketing .....	52
5.1.2.2	Évolution du marché .....	52
5.1.2.3	Évolution du marché de la fibre dédiée .....	56
5.1.2.3.1	Évolution de la concurrence sur le marché du FTTO en 2024 .....	56
5.1.2.3.2	Concurrence du FTTO par le FTTH Pro .....	58
5.1.2.3.3	De plus en plus de demande pour les très hauts débits .....	58
5.1.2.3.4	Évolution du marché de la Fibre Optique Noire en 2024 .....	59
5.1.3	Évolution de l'offre de service Covage.....	60
5.1.3.1	Nouvelle offre Fibre Optique Noire .....	60
5.1.4	Synthèse des offres en vigueur .....	60
5.1.5	Évolution du marché adressable .....	62
5.1.5.1	Évolution de l'outil ELIFIBRE.....	62
5.1.5.2	Évolution du marché adressable .....	63

5.1.6	Actions de communication réalisées en 2024.....	63
5.1.6.1	Réseaux Sociaux & Presse.....	63
5.1.6.3	Évènements marquants 2024.....	65
5.1.7	Les axes de travail pour 2025 .....	67
5.1.8	Faire du réseau un avantage compétitif .....	68
5.1.9	Disposer d'offres simples, éco-responsables, au meilleurs rapport couverture, prix, performance .....	68
5.1.10	Transformer l'expérience client avec un nouveau parcours digital de bout en bout .....	70
5.1.11	Moderniser l'image de marque et renforcer l'animation locale .....	71
6.	VOLET COMMERCIAL .....	73
6.1	Organisation de la direction commerciale Nationale et Locale.....	74
6.2	Évènements locaux 2024 .....	76
6.3	Évolution du portefeuille d'Usagers du Réseau .....	77
6.3.1	Pour les services fibre dédiée .....	77
6.4	Évolution du parc de services.....	78
6.4.1	Parc de service Fibre Dédiée .....	78
6.4.1.1	Analyse des prises de commandes Fibre dédiée .....	79
6.4.1.3	Analyse des prises de commande Business Premium Entreprise Access ...	82
7	VOLET FINANCIER .....	83
7.1	Principaux indicateurs de l'année 2024 .....	84
7.2	Rappel des règles de comptabilité retenues.....	84
7.2.1	Principes généraux .....	84
7.2.2	Immobilisations .....	84
7.2.3	Valeurs mobilières de placement.....	85
7.2.4	Créances d'exploitation .....	85
7.2.5	Provisions pour risques et charges.....	85
7.2.6	Chiffre d'affaires .....	85
7.2.7	Résultat courant.....	85
7.3	Compte de résultat.....	86
7.3.1	Comparaison par rapport à l'année précédente.....	86
7.3.2	Recettes.....	87
7.3.3	Charges .....	89
7.4	Patrimoine et Bilan .....	90
7.4.1	Investissements .....	90
7.4.2	Bilan.....	91
7.4.3	Financement .....	93
7.5	Flux entre le délégataire et le délégué.....	93

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

7.5.1	Redevances versées au délégant .....	93
7.5.2	Redevance d'intéressement .....	94
7.6	Inventaire des biens de retour .....	94
ANNEXES	.....	96

## LETTRE DU DIRECTEUR GENERAL



Cher partenaire,

*Chaque année, la remise de nos rapports d'activité nous invite à analyser rétrospectivement notre action et à mesurer son impact concret sur les territoires. La transparence que nous vous apportons par ce rapport sur l'année écoulée est primordiale. Mais au-delà des chiffres et des réalisations, c'est aussi un moment pour réfléchir à la direction que nous souhaitons prendre collectivement. L'environnement des télécoms évolue rapidement, exigeant de nous agilité et anticipation. Cette édition 2024 ne fait pas exception : elle met en lumière les défis relevés, les enseignements tirés et les orientations qui guideront nos prochains engagements. Dans un contexte de concurrence exacerbée, nous avons poursuivi nos efforts pour garantir la compétitivité de notre catalogue, en veillant à proposer des offres adaptées aux besoins des opérateurs et des territoires. Nous avons travaillé sans relâche pour solidifier et améliorer nos partenariats avec les opérateurs qui animent nos réseaux ; notre objectif est clair : faire de Covage l'acteur de référence pour tous leurs besoins de connectivité.*

*Au-delà du contexte lié à notre marché, je retiens de 2024 trois faits majeurs.*

*Tout d'abord, l'accélération du décommissionnement du cuivre, avec les premiers lots mis en œuvre ; ce qui constitue une étape clé pour la bascule vers une connectivité 100 % fibre. Covage s'engage pleinement dans cet objectif, en accompagnant les collectivités et les opérateurs dans cette transition essentielle pour la pérennité des réseaux.*

*Ensuite, notre engagement en faveur d'un numérique durable s'est également renforcé avec une politique ambitieuse en matière de RSE et de résilience des réseaux. La sécurisation et la pérennité des infrastructures sont plus que jamais au cœur de nos priorités pour garantir un service fiable et de qualité qui doit nous permettre de nous détacher de la concurrence. À ce titre, nous avons modernisé au cours de l'année 2024, notre backbone national pour le rendre plus performant et efficient et ainsi le positionner aux meilleurs standards du marché, bénéficiant ainsi à toutes les Délégations de Service Public. Cette évolution du backbone a été rendue possible par la transformation profonde de notre équipe de la Direction du Réseau avec l'objectif d'améliorer toujours plus nos opérations.*

*Je note enfin qu'avec la disponibilité effective et de plus en plus large des offres de fibre destinées aux entreprises, l'attention sur nos réseaux d'initiative publique de première génération se recentre de plus en plus sur les besoins des collectivités. Covage embrasse cette évolution et se tient prêt à travailler avec ses partenaires délégants pour trouver des solutions adaptées à chaque territoire, en faveur de l'évolution de la connectivité des sites publics et de leurs usages numériques. Ce virage se matérialise notamment par les projets de territoires connectés avec les interconnexions de sites publics, la vidéoprotection et les réseaux d'objets connectés bas débit. Pour ce faire, nous travaillons sur l'adaptation de nos offres et la synergie avec les spécialistes métier du groupe, en premier lieu Ubicité. Cette approche illustre notre vision d'un numérique au service des enjeux locaux, qu'il s'agisse de transition écologique, de gestion des infrastructures ou d'innovation pour les services publics.*

*À travers ces évolutions, Covage continue d'être un acteur clé du très haut débit en France, engagé aux côtés des territoires et des entreprises pour bâtir un avenir numérique performant et durable. Je suis convaincu que nos partenariats public-privé de long terme sont un catalyseur pour l'avenir de nos réseaux de fibre dédiée.*

*En vous souhaitant une bonne lecture de ce rapport,*

Aymeric de Cardes



## 1. VOTRE TERRITOIRE ET LE CONTRAT DE DSP



## 1.1. La DSP et ses grandes étapes

Le présent document constitue, conformément à l'article 31.6 du contrat de concession, le rapport annuel de l'année 2024 concernant la concession attribuée à Sud Bourgogne Networks.

Par contrat en date du 22 août 2022, la SPL Sud Bourgogne THD a conclu avec la société Tutor, société du groupe Covage, une convention de concession (ci-après « la Concession ») relative à l'exploitation de son réseau de communications électroniques à Très Haut Débit. La Concession est entrée en vigueur le 1er septembre 2022.

Par courrier du 29 août 2022, le Concessionnaire a informé la SPL Sud Bourgogne THD qu'une société dédiée à l'exécution de la Concession, la société GARM, avait été créée pour se substituer à Tutor dans le cadre de l'exécution des missions de service public inhérentes à ladite Concession, conformément aux termes de l'Article 3.1 de la Concession. La société GARM a été renommée entre-temps « Sud Bourgogne Networks ».

Le contrat de DSP a fait l'objet d'un premier avenant, signé en date du 18 aout 2023, ayant pour objet les modifications suivantes :

- Modification de la grille tarifaire relative à l'offre BPE
- Mise en conformité à la loi confortant le respect des obligations d'égalité, de laïcité et de neutralité
- Précision apportée à l'article 11.2 relatif à la prise en charge financière des 500 premiers mètres linéaires des extensions
- Précision apportée à l'article 13.4 relatif à la tarification des Services

Un second avenant a été signé le 18 juin 2024, portant sur les modifications suivantes :

- Modification du Catalogue de Services et de la Grille Tarifaire, ainsi que des Conditions Générales, Annexes et des Conditions Particulières s'y rattachant, relatifs aux offres BPEA et BPE
- Modification du Contrat Cadre d'Accès aux Infrastructures de Génie Civil
- Modification de l'article 31.5 « Remise des projets de Comptes Sociaux » de la Concession
- Modification de l'article 24 « Redevance pour Frais de Contrôle » de la Concession

## 1.2. Faits marquants 2024 / évènements locaux majeurs

L'année 2024 a été marquée par de nombreux évènements liés à l'écosystème (MEDEF, CPME, Clubs Affaire, Clubs Partenaires) et auxquels SUD BOURGOGNE NETWORKS a activement participé (comme en 2023), confortant tant sa présence auprès des partenaires ayant une implantation locale que sa position de référent quant aux besoins de connectivité des entreprises et collectivités.

Elle a été également l'occasion d'adapter nos offres tarifaires afin de répondre aux attaques incessantes et agressives de nos concurrents, afin de ne pas être dépositionné versus les attentes et besoins des utilisateurs finaux.

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

Un audit a été mené sur de potentielles occupations illicites des infrastructures et a porté sur un total de 139 chambres (74 sur le Grand Chalon Agglomération et 65 sur la CUCM). A la suite de l'analyse de l'audit, un plan d'action a été initié auprès des opérateurs concernés afin de remédier à cette situation et remettre en conformité leur présence au sein des infrastructures de génie civil.

Une convention de mécénat a été signée le 14 mai 2024 avec la Communauté Urbaine Creusot Montceau portant sur la restauration de la Villa Perrusson, lieu emblématique du patrimoine industriel local. Une conférence de presse a relayé cet évènement le 24 septembre, en présence de David MARTI, Président de la CUCM, et d'Aymeric de Cardes, Directeur Général de Covage.

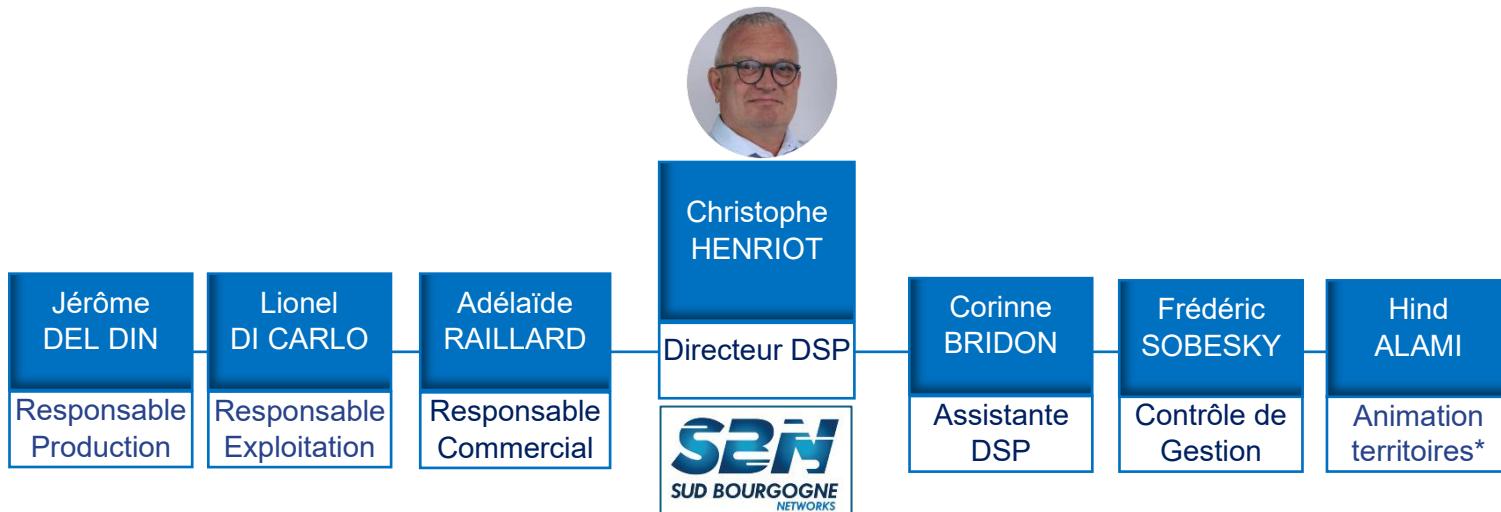
A noter également la mise en place au dernier quadrimestre d'un projet portant sur la télérelève de compteurs d'eau sur le périmètre de la commune de Blanzy, sujet porté conjointement avec la CUCM et Ubicity, portant sur 800 compteurs. Ce projet a été mené à bien en un temps record et donne entière satisfaction, tant en matière d'efficacité de la solution mise en place que de suivi et partenariat.

Enfin, 2 évènements ont été organisés au sein des 2 nouveaux Datacenters (Rubix et DTiX), à destination des opérateurs et partenaires présents sur le territoire.

### 1.3. Organisation locale

Pour assurer la bonne exécution de la délégation de service public, la société SUD BOURGOGNE NETWORKS bénéficie à la fois d'une équipe de proximité et de l'assistance des équipes centralisées du groupe Covage, à travers une convention d'assistance générale et de commercialisation.

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



\*Apprentie animation des territoires



## 2. UNE ORGANISATION AU SERVICE DES TERRITOIRES



## 2.1. Structuration du groupe et organisation nationale

### 2.1.1 Le groupe ALTITUDE

Altitude est l'actionnaire majoritaire de l'ensemble de ses filiales et assure leur développement et savoir-faire à long terme. Groupe Télécom majeur, le groupe Altitude s'est imposé comme le 3<sup>ème</sup> opérateur d'infrastructure de fibre optique et Expert des Télécoms BtoB en France.

L'activité d'Altitude est organisée autour de 3 pôles : un pôle FTTH, un pôle FTTO et un pôle Usages, spécialisé dans les offres de solutions internet, cloud et sécurité pour les entreprises, collectivités et les Smart Territoires.



L'accès au numérique est un facteur clé de compétitivité des entreprises et un accélérateur de dynamisme économique pour la France. Spécialiste de la fibre « entreprises », Covage s'emploie à apporter équitablement à tous les opérateurs, l'infrastructure nécessaire pour répondre aux enjeux de connectivité très haut débit des entreprises et des collectivités, en tout point du territoire.

Dans le pôle B2B, Covage est constitué :

- D'une part, de Covage Infra Concessions, qui réunit les sociétés dédiées à l'exécution des DSP ;
- D'autre part, de Covage Infra, qui joue un rôle central en concentrant l'essentiel des ressources humaines, logicielles et matérielles.

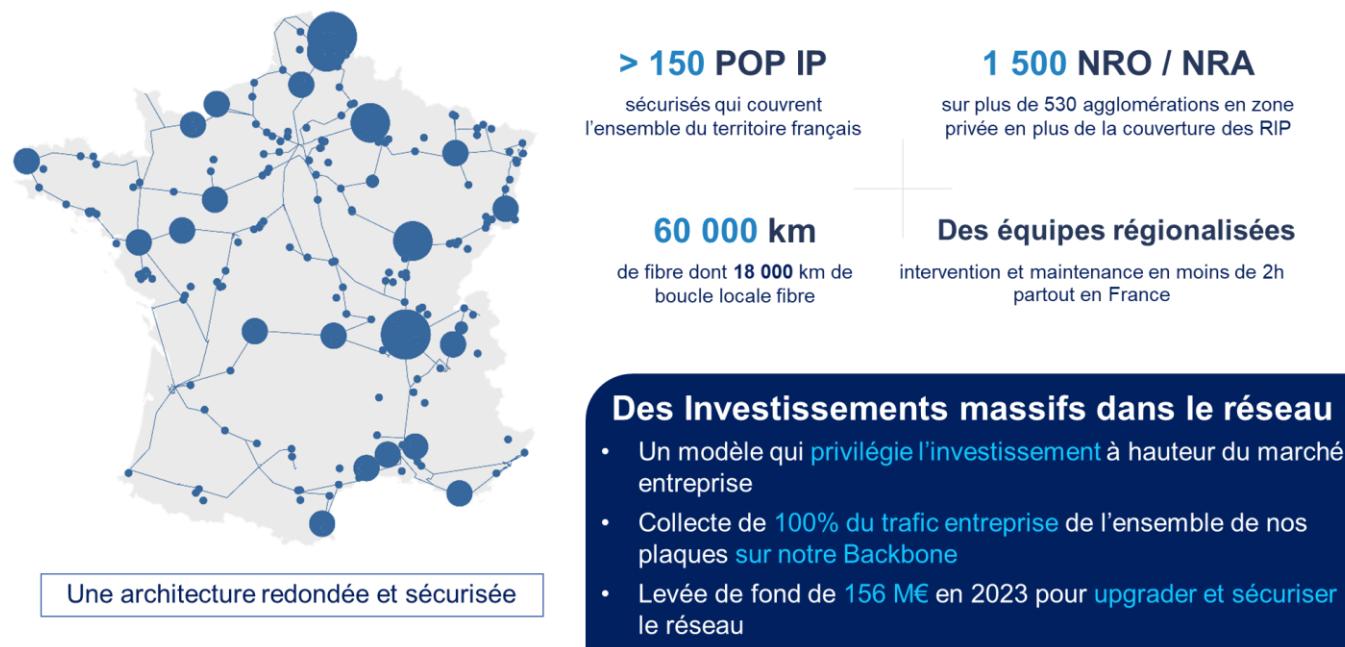
## 2.1.2 COVAGE

### 2.1.2.1 Introduction

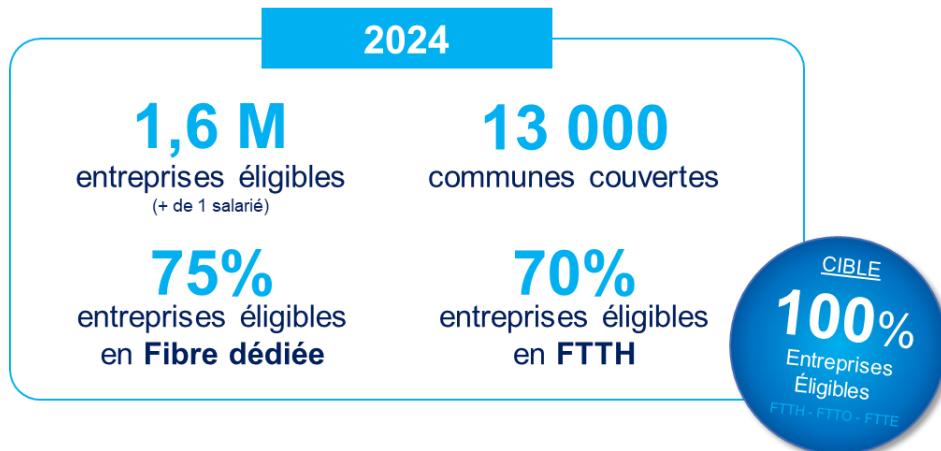
Covage constitue le Pôle Wholesale B2B du Groupe Altitude. Partenaire privilégié des collectivités territoriales sur l'ensemble du territoire métropolitain, son objectif est de créer une synergie pertinente entre les professionnels, les technologies numériques et les territoires.

Covage fait partie du Pôle Wholesale B2B du Groupe Altitude offre une palette de solutions de connectivités fixes élargie avec des offres fibre dédiées (FttO), des offres FttH pro et des offres de Fibres Optiques Noires (FON).

Covage porte notamment **12 DSP** de 1<sup>ère</sup> Génération FTTO au 31/12/2024. Ainsi, Covage offre une qualité contrôlée avec un backbone entièrement dédié aux flux entreprises.



Ainsi, Covage c'est une couverture nationale avec en 2024 :



### 2.1.2.2 Organisation

Sous la direction d'Aymeric De Cardes, Covage Infra s'est réorganisé en 2024 autour de 7 grandes directions :



\* Organigramme au 31/12/2024

Ces 7 directions regroupent à la fin de l'exercice 2024 365 salariés, dont notamment au 31/12/2024 :

- 158 collaborateurs à la direction du réseau,
- 66 collaborateurs à la direction commerciale,
- 47 collaborateurs dans la direction de l'organisation et des systèmes d'information.



Toujours attaché à un ancrage territorial, c'est plus de la moitié de l'effectif global qui est localisé en Région, l'autre moitié est localisée au siège francilien. Opérateur à ancrage local, Covage s'appuie sur 20 agences partout en France. Cet ancrage local renforce son dynamisme et lui permet d'assurer une couverture nationale qui accompagne les collectivités locales et les entreprises partout en France.

### 2.1.2.3 Enquête de satisfaction

La satisfaction client étant au cœur de nos priorités, en juin 2024, Covage a lancé l'enquête Sat Cli, cette enquête avait pour objectifs de :

- Disposer d'une vision 360° de la perception de la prestation COVAGE proposée à l'ensemble de nos opérateurs,

- Identifier les axes d'amélioration prioritaires vue des opérateurs,
- Mettre en place les plans d'actions associés.

L'enquête évaluait six thèmes :

1. Commerce,
2. Offres - Couverture,
3. Outils SI Covage,
4. Réseau - Production,
5. Réseau - Exploitation,
6. Facturation - Litige.

Envoyée le 19/06/2024 à 163 opérateurs, le taux de retour est de 31% pour un total de 161 répondants. Le bilan de l'enquête est satisfaisant et confirme une progression concernant la satisfaction moyenne des clients envers Covage et atteint 7,6/10 en 2024. L'interlocuteur commercial Covage est clairement identifié à 98%.

À la question : « Qu'est-ce qui vous motive à travailler avec Covage ? » ; les trois principales motivations qui se sont dégagées sont :

- Le suivi relationnel avec Covage,
- L'attractivité de l'offre et
- La couverture du réseau.

Une amélioration significative est à noter sur les items : production, exploitation et outils mis à disposition. Le résultat de l'enquête pointe également que l'effort reste à poursuivre notamment côté exploitation. Covage a pour priorité première de mettre la satisfaction client au cœur de son activité. Dans une démarche d'amélioration continue, cette enquête a permis de dresser une photographie des actions à réaliser pour poursuivre la progression et cibler les points à améliorer.



### 2.1.2.4 L'outil de visualisation pour les collectivités

Comme annoncé en 2023, Covage a engagé cette même année des travaux pour la mise à disposition aux Délégués d'un outil de visualisation du réseau.

Dès le printemps 2024, notre outil cartographique a été mis à disposition. Cet outil a été conçu pour offrir une meilleure vision de l'infrastructure dont vous nous avez confié la gestion.

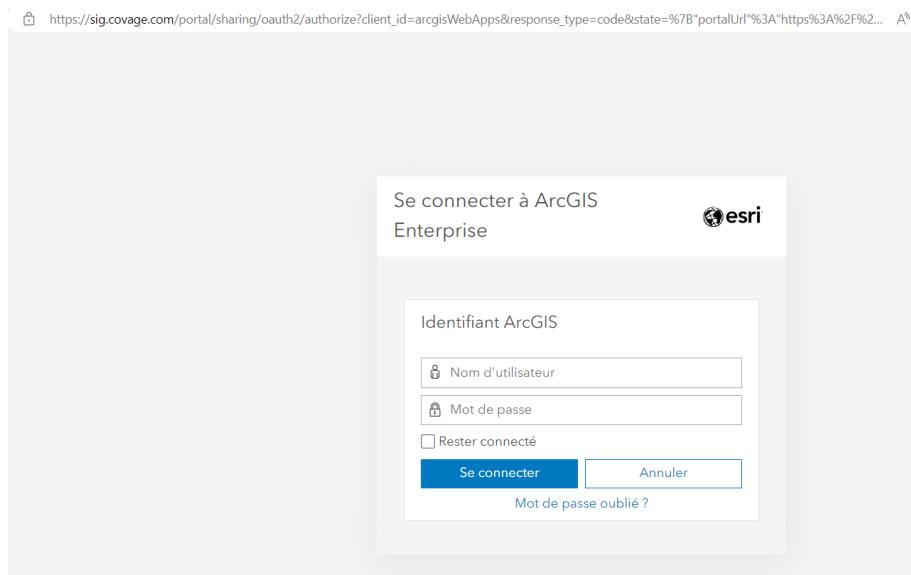
Covage a transmis à la SPL Sud Bourgogne THD un accès à **un portail SIG**. Celui-ci est accessible depuis un navigateur web.

Les données accessibles sur ce portail sont issues du référentiel **SIG NETGEO** en exploitation mais également d'autres sources de données (bases de données techniques, fonds de plan cadastral, bases de données commerciales, etc.).

Le portail SIG, reposant sur **ArcGIS SERVER**, permet d'accéder à des informations SIG en temps réel sur les équipements et infrastructures du réseau. Il s'agit d'une vue directe sur le SIG de Covage mais sans la contrainte d'utilisation d'un logiciel client lourd comme NETGEO.

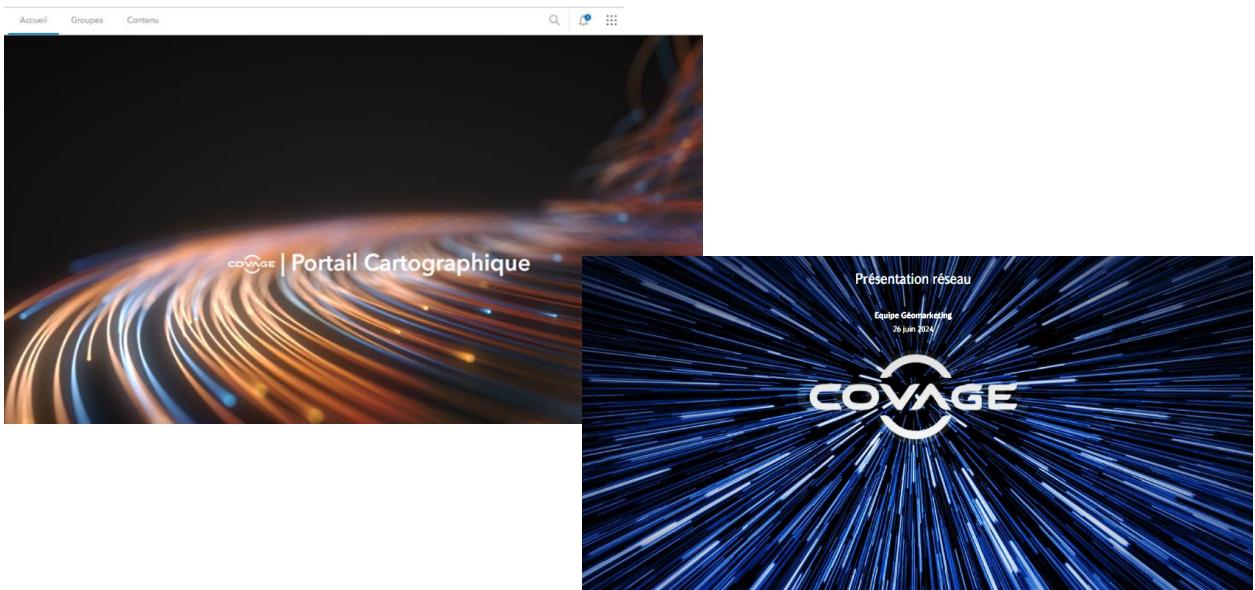
Les données permettant de se connecter sur le portail ArcGIS ont été transmises lors d'une communication par mail en 2024.

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS



<https://sig.covage.com/portal/home/index.html>

La SPL Sud Bourgogne THD a la vision d'un atlas dynamique et interactif sur : les sites raccordés, la couverture réseau, les services commandés, la couverture des bâtiments publics etc.



### 2.1.3 Une évolution naturelle vers les usages et services numériques

Les réseaux d'initiative publique de type FTTO (dits RIP 1G), lancés dans la foulée de la promulgation de la loi pour la confiance en l'économie numérique en 2004, arrivent à un tournant avec l'approche de la fin des contrats de Délégation de Service Public lancés au milieu des années 2000 (6 en 2025, 6 en 2026, 3 en 2027, 3 en 2028).

Dans ce contexte, et avec le déploiement des réseaux FTTH dans le cadre du Plan France THD, la disponibilité de la fibre optique pour les acteurs économiques du territoire s'est généralisée.

Nous constatons qu'un nombre important de collectivités délégantes et leurs membres souhaitent, maintenant que les objectifs d'aménagement numérique du territoire sont majoritairement atteints, utiliser leurs infrastructures publiques de fibre optique pour proposer

directement des offres à valeur ajoutée aux communes, à des tarifs compétitifs et en leur permettant de se défaire des contraintes de la commande publique. Ce mouvement est prégnant avec le lancement récent des RIP de troisième génération.

Covage et le groupe Altitude embrassent cette évolution de la vocation des RIP et nous nous sommes ainsi structurés pour répondre aux besoins de tous les territoires :

- L'interconnexion de sites publics,
- L'accès à internet et les services dits « OTT »,
- L'hébergement de données et le cloud, la vidéoprotection,
- Les réseaux IoT LoRa / 5G privé et
- L'approche « multiservices » qui vient intégrer ces différents cas d'usage sur une seule plateforme.

Dans cette optique, nous faisons évoluer nos offres en simplifiant les modalités de commande, en agrégeant les compétences métiers du groupe et en améliorant la compétitivité de nos tarifs pour les personnes publiques dans un contexte où leurs finances sont de plus en plus exsangues.

Notre volonté est donc de trouver, à vos côtés, le bon positionnement de la Délégation de Service Public pour proposer des services utiles au territoire, via les canaux les plus pertinents possibles pour encourager la prise de commande sur le RIP plutôt qu'auprès de tiers et ce sur toute la chaîne de valeur, de la connectivité à l'usage.

### 2.2. Notre démarche RSE

Déterminé à avoir un impact positif sur les grands défis environnementaux et sociétaux de notre temps, le Groupe Altitude travaille depuis 2022 à une politique RSE ambitieuse ayant pour objectif de contribuer à un numérique plus durable.

#### 2.2.1. Un engagement public

Dans le but de rendre public son engagement, conscient de sa responsabilité et de son devoir de contribution et dans une volonté de s'engager publiquement, le groupe Altitude a adhéré en avril 2023 au Pacte Mondial des Nations-Unis, et s'est engagé à respecter ses dix principes autour des Droits de l'Homme, des normes du travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption.

Parmi nos contributions, nous avons identifié **sept** domaines des Objectifs du Développement Durable sur lesquels notre impact pourra être significatif :



Renforcer l'utilisation des technologies clefs, en particulier l'informatique et les communications, pour promouvoir l'autonomisation des femmes (ODD 5).



Améliorer progressivement l'efficience de l'utilisation des ressources mondiales du point de vue de la consommation comme de la production et s'attacher à ce que la croissance économique n'entraîne plus la dégradation de l'environnement (ODD 8).



Mettre en place une infrastructure de qualité, fiable, durable et résiliente pour favoriser le développement économique et le bien-être de l'être humain. Accroître nettement l'accès aux technologies de l'information et de la communication (ODD 9).



D'ici à 2030, renforcer l'urbanisation durable pour tous et les capacités de planification et de gestion participatives, intégrées et durables des établissements humains dans tous les pays (ODD 11).



Réduire considérablement la production de déchets par la prévention, la réduction, le recyclage et la réutilisation (ODD 12).



Renforcer la résilience et les capacités d'adaptation face aux aléas climatiques. Améliorer l'éducation, la sensibilisation et les capacités individuelles et institutionnelles en ce qui concerne l'adaptation aux changements climatiques, l'atténuation de leurs effets et la réduction de leur impact, et les systèmes d'alerte rapide (ODD 13).



Promouvoir et appliquer des lois et politiques non discriminatoires pour le développement durable (ODD 16).

## 2.2.2. Déployer une gouvernance engagée et efficace

### 2.2.2.1. Une gouvernance groupée déclinée au plus proche des équipes

Afin de piloter la démarche RSE, une gouvernance a été mise en place au sein du Groupe Altitude, puis a été déclinée au sein de Covage.

Le Responsable RSE du Groupe Altitude, Romain Poilpré assure la cohérence et la déclinaison, dans les différentes filiales de la politique impulsée et validée par le comité exécutif du groupe. Cette politique s'applique à l'ensemble des activités, et est relayée par l'ensemble des équipes de management.

Le poste de responsable RSE chez Covage est occupé par Adélaïde Bobichon, son rôle étant d'animer et de piloter la démarche au sein des directions opérationnelles de Covage.

### 2.2.3. Notre politique RSE

Covage a su intégrer conjointement ses enjeux de développement durable et ses enjeux stratégiques et opérationnels. Un plan d'actions concret a été défini sur 4 axes, 12 priorités et 10 ambitions :

4 axes, 12 priorités et une évaluation Ecovadis annuelle



#### GOUVERNANCE

Insuffler une culture de la responsabilité sociétale

- Former nos collaborateurs aux enjeux environnementaux et sociétaux
- Monitorer et reporter notre performance RSE auprès de nos parties prenantes de manière efficiente et transparente
- Déployer notre code de conduite et accompagner l'engagement éthique de nos fournisseurs

#### ENVIRONNEMENT

Réduire notre empreinte environnementale

- Diminuer l'empreinte carbone de nos achats
- Mettre en place une gestion circulaire de nos équipements
- Améliorer notre performance énergétique et développer l'utilisation des énergies renouvelables
- Favoriser une mobilité sobre et durable
- Cartographier les risques physiques et climatiques sur notre réseau et déployer un plan d'adaptation

#### SOCIAL

Développer le potentiel de nos collaboratrices et collaborateurs

- Favoriser la mobilité interne et accompagner les évolutions professionnelles
- Promouvoir la diversité et l'égalité et l'inclusion entre les collaborateurs

#### SOCIÉTAL

Développer un numérique accessible et responsable dans les territoires

- Développer de nouveaux usages au service de territoires connectés et durables
- S'impliquer dans les territoires en tant qu'acteur d'inclusion et promoteur d'un numérique responsable

#### ÉVALUATION ECOVADIS ANNUELLE

**ecovadis**

## NOS AMBITIONS

2025



**Sensibiliser 75% de nos collaborateurs** aux enjeux RSE, aux achats et au numérique responsables.

Disposer d'un système d'information de nos données extra financières dans le cadre de notre **reporting réglementaire**.



Réduire notre empreinte carbone de **15 % sur le scope 3** et de **10% sur les scopes 1 et 2**.

Soumettre **une trajectoire de décarbonation** à horizon 2030/2050 alignée avec les accords de Paris et validée par la science.

**Assurer notre résilience** en cartographiant les risques climatiques et physiques sur 100 % de nos infrastructures.

2026



Viser un index d'égalité professionnelle **Egapro** de plus de **90 points**.

Évaluer et labelliser notre démarche **qualité de vie au travail**.



Promouvoir **le développement de carrière de nos collaborateurs** et viser annuellement un taux d'accès à la formation de 60 % et un taux de mobilité professionnelle de 15 %.

**Mobiliser 250K€** à la sensibilisation et au soutien d'un **numérique responsable**, à l'expérimentation et au développement de **nouveaux usages numériques** pour la décarbonation des territoires.

 **AMBITIONS**  
2026



**ATTEINDRE LA MÉDAILLE D'OR ECOVADIS**

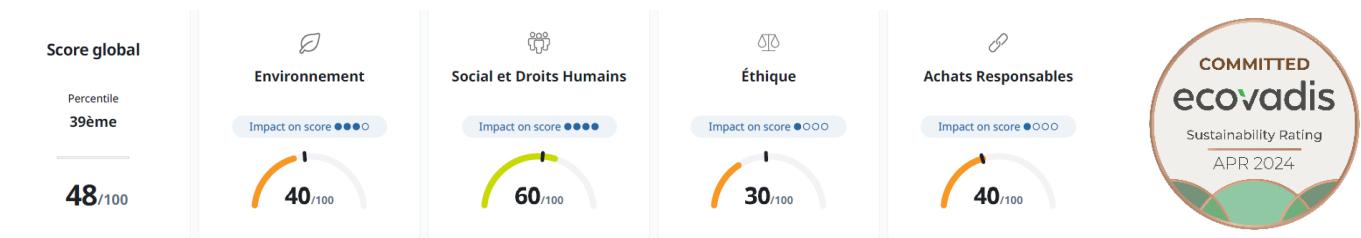
## 2.2.3.1 Évaluer sa maturité et sa performance RSE

Pour s'assurer de son amélioration continue et garantir à l'ensemble de ses parties prenantes toute la transparence de sa démarche, Covage a initié et va intensifier un process d'évaluation RSE par un tiers indépendant, EcoVadis.

EcoVadis est une plateforme internationale spécialisée dans l'évaluation des performances RSE des entreprises. EcoVadis attribue des médailles en fonction de la note obtenue. Cette notation est destinée aux entreprises cherchant à renforcer leur engagement en matière de durabilité et de responsabilité.

Cette dernière analyse les pratiques des structures sur 4 domaines clés : l'environnement, le social et les droits de l'homme, l'éthique et les achats responsables.

Covage a obtenu la note de 48/100, soit un badge d'entreprise engagée.



Conscient de l'importance de sa chaîne de valeur, Covage déploie également un projet d'évaluation de la performance RSE de l'ensemble de ces fournisseurs ainsi que de leurs risques éthiques, sociaux et environnementaux.

## 2.2.3.2 Nos engagements sur le territoire à travers le Mécénat

Une convention de mécénat a été signée le 14 mai 2024 avec la Communauté Urbaine Creusot Montceau portant sur la restauration de la Villa Perrusson, lieu emblématique du patrimoine industriel local.

L'objectif de cette restauration est double :

- la mise en valeur de ce bâtiment classé aux Monuments Historiques
- son aménagement en tant qu'établissement culturel pérenne.

Une conférence de presse a relayé cet évènement le 24 septembre, en présence de David MARTI, Président de la CUCM, et d'Aymeric de Cadres, Directeur Général de Covage.



## 2.2.4. Diminuer notre empreinte environnementale et s'adapter aux changements climatiques

### 2.2.4.1. Bilan des émissions des GES

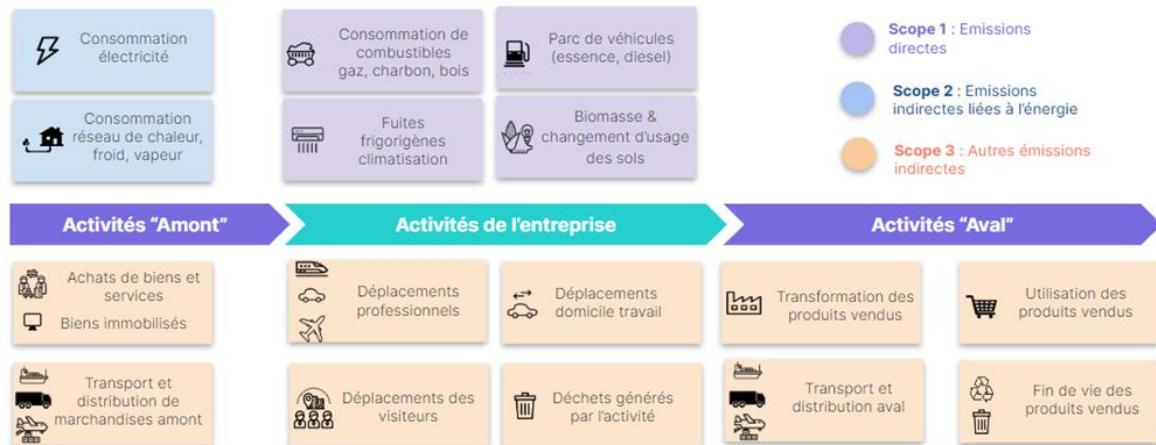
#### - Périmètre :

Le calcul des émissions de Gaz à Effet de Serre (GES) est essentiel pour s'assurer d'un suivi performant de l'empreinte environnementale d'une organisation.

Un bilan des émissions de GES se calcule sur 3 scopes et sur l'ensemble des flux de la chaîne de valeur des activités de l'entreprise.

**Scope 1 & 2** : émissions liées à des flux concernant des activités contrôlées directement par l'entreprise

**Scope 3** : émissions liées à des flux concernant toutes les autres activités dans la chaîne de valeur (amont, parallèle, aval)



#### - Méthodologie :

Chez Covage, après deux premiers exercices largement dominés par des données d'entrées monétaires, **nous avons changé de cap et orienté notre collecte sur des données physiques, et donc plus pertinentes pour nos métiers**. Cette progression va nous permettre de pouvoir analyser plus finement nos émissions et ainsi poursuivre nos efforts de décarbonation sur une base stable et fiable.

- BEGES ou GHG Protocol,

Pour l'établissement du bilan des émission de GES de Covage en 2025 sur les données 2024, la méthode du GHG Protocol a été retenue, contrairement à la méthodologie BEGES française en 2024 sur les données 2023.

- Location based ou market based,

Pour le GHG Protocol, il existe deux méthodes pour calculer les émissions liées à notre consommation d'électricité :

La méthode location-based modélise les émissions liées à nos consommations d'électricité en fonction des méthodes de production du pays d'activités. Par exemple, si l'entreprise opère dans un pays utilisant le charbon comme principale source d'énergie, les émissions des GES dues à l'électricité seront très élevées. La méthodologie BEGES française ne prend en compte que la méthode location-based.

La méthode market-based modélise les émissions dues à l'électricité acheté. Elle prend donc en compte l'intensité des émissions des différentes sources de production d'énergie. Les émissions seront donc plus faibles si l'entreprise achète de l'énergie renouvelable.

Chez Covage, en 2025, il a été privilégié la méthodologie en **GHG Protocol en market based**. Cela nous permettra de pouvoir valoriser les efforts mis sur l'achat d'électricité d'origine renouvelable. Cette méthode sera alors celle utilisée à l'avenir pour le calcul de notre bilan carbone et le suivi de nos ambitions environnementales.

La baisse de nos émissions entre 2023 et 2024 s'explique par la prise en compte des données physiques, privilégiées par rapport aux données financières de 2023.

Au-delà du cadre méthodologique, nous avons opéré sur ce bilan 2024 une vraie progression en termes de qualité d'analyse. En effet, les données d'entrées financières ont été au maximum évitées pour privilégier les données physiques, car elles ne permettent pas un pilotage suffisant de nos émissions, et ne peuvent donc pas guider nos choix de décarbonation à venir.

## Résultats

### Méthode 2023

- Méthodologie BEGES – méthode française
- Prise en compte des émissions des biens immobilisés et achetés les années antérieures
- Location based
- Données Covage à 97 % des données financières
- Bilan peu représentatif de notre activité

### Méthode 2024

- Méthodologie GHG Protocol – méthode internationale
- Non immobilisation des émissions mais comptabilisées intégralement sur l'année où elles sont générées
- Market based
- Données Covage à 77 % des données physiques

### Résultats 2023

**46 773 tCO2éq**

Scope 1: 483 tCO2 éq

Scope 2: 100 tCO2 éq

Scope 3: 46 190 tCO2 éq

### Résultats 2024

**9 624 tCO2éq**

Scope 1: 8,8 tCO2 éq

Scope 2: 445,8 tCO2 éq

Scope 3: 420 tCO2 éq

### 2.2.4.2. La Résilience des réseaux

#### 2.2.4.2.1. Cartographier les risques physiques et climatiques sur notre réseau et déployer un plan d'adaptation

Covage et le Groupe Altitude ont lancé en 2024 un travail transverse associant les équipes d'exploitation et du patrimoine notamment, pour développer un module attribuant un score de risque pour chaque entité SIG d'un réseau donné (infra support, hébergement, BPE, câbles) à partir d'une variété de sources d'aléas exogènes et endogènes. En 2025, les équipes restent mobilisées pour finaliser le projet. Cet outil a pour vocation d'être partagé aux délégants dans une optique de connaissance patrimoniale des risques.

Avec Atlas, Covage poursuit sa politique de développement d'outils en interne dans l'optique d'être au plus proche des besoins des équipes de conception, de construction, d'exploitation / maintenance mais également de nos Délégants.



#### *2.2.4.2.2. La nécessité de mieux appréhender les risques sur nos infrastructures*

Comme précisé précédemment, la cartographie des risques sur nos infrastructures est une des priorités de la politique RSE de Covage.

Ce travail s'avère nécessaire à trois titres :

1. Améliorer nos processus d'exploitation pour les tourner vers une logique de gestion des risques :
  - o Les phénomènes météorologiques violents et les actes de vandalisme sont de plus en plus fréquents, il est donc indispensable de les prendre en compte dans nos processus d'exploitation mais également pour être en mesure de proposer des plans d'actions pertinents. Ces aléas s'avèrent différents et avec des intensités variables sur chaque territoire, ce qui nous invite à traiter la cartographie des risques sur nos réseaux de façon très personnalisée.
  - o Ce suivi s'avère d'autant plus nécessaire qu'il nous permet de détecter les pans les plus à risque du réseau. Cette connaissance a pour nous une valeur très importante car elle est source d'optimisations importantes nous permettant : d'anticiper des aléas naturels, déterminer les actions les plus pertinentes selon un ratio gain de résilience / euro dépensé ; de développer des outils de maintenance prédictive ; d'optimiser l'emploi de nos ressources humaines et matérielles en vie du réseau et en gestion de crise afin de prioriser les zones les plus à risque et où les impacts de coupure sont susceptibles d'être les plus forts.
2. Se mettre en conformité législative :
  - o L'environnement législatif nous invite à connaître et maîtriser nos risques. Au niveau européen, les directives REC (Résilience des Entités Critiques) et NIS (Network and Information Security) 2. Ces directives ont été transposées dans le droit national au 17 octobre 2024.
3. Pouvoir accompagner nos délégants dans leurs schémas locaux de résilience :
  - o Nous notons que nos collectivités partenaires, souhaitent lancer leur propre schéma local de résilience. Il nous semble assez naturel de pouvoir accompagner nos Délégants

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

dans cet exercice, qui permet de qualifier les risques sur vos biens de retour que nous exploitons pour vos soins. Le but est ainsi de pouvoir offrir une meilleure vision des aléas auxquels votre réseau est confronté et sur quels pans.



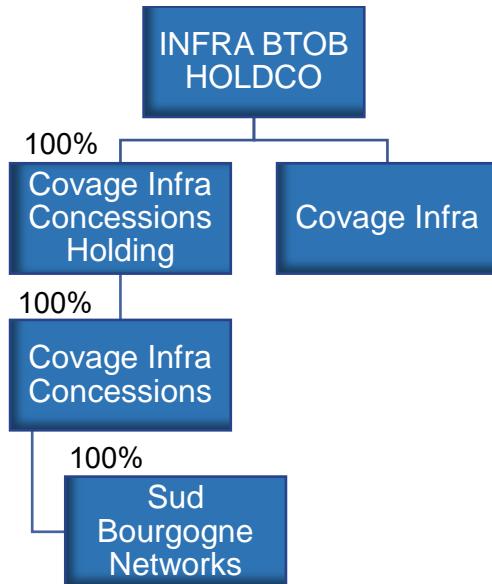
### 3. VOLET JURIDIQUE



### 3.1 Actionnariat de la société SUD BOURGOGNE NETWORKS

L'actionnariat de la société de projet Sud Bourgogne Networks n'a pas été modifié en 2024.

Fin 2024, l'actionnariat de Sud Bourgogne Networks est le suivant :



### 3.2 Contrat de DSP et historique des avenants

Par contrat en date du 22 août 2022, la SPL a conclu avec la société Tutor une convention de concession (ci-après « la Concession ») relative à l'exploitation de son réseau de communications électroniques à Très Haut Débit. La Concession est entrée en vigueur le 1er septembre 2022.

Par courrier du 29 août 2022, le Concessionnaire a informé la SPL qu'une société dédiée à l'exécution de la Concession, la société GARM, avait été créée pour se substituer à Tutor dans le cadre de l'exécution des missions de service public inhérentes à ladite Concession, conformément aux termes de l'Article 3.1 de la Concession. La société GARM a été renommée entre-temps « Sud Bourgogne Networks ».

Deux (2) avenants à la Concession ont été signés :

- Un avenant n°1 a été signé le 18 aout 2023 qui est relatif à la modification du catalogue de services et la grille tarifaire, à l'intégration d'un article 53 à la Concession qui concerne le respect des obligations d'égalité, de laïcité et de neutralité ainsi qu'à la précision de l'Article 11.2 de la Concession « Remise des extensions du Réseau au Concessionnaire par le Concédant » ainsi que l'Article 13.4 « Tarification des Services » de la Concession ;

- Un avenant n°2 signé le 18 juin 2024 ayant pour objet de modifier le Catalogue de Services et de la Grille tarifaire, les conditions Générales ainsi que les Annexes et Conditions Particulières qui s'y rattachent, de modifier le Contrat Cadre d'Accès aux Infrastructures de Génie Civil, de modifier les article 31.5 et 24 de la Concession.

### 3.3 Contrats de prestation

Sud Bourgogne 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 :

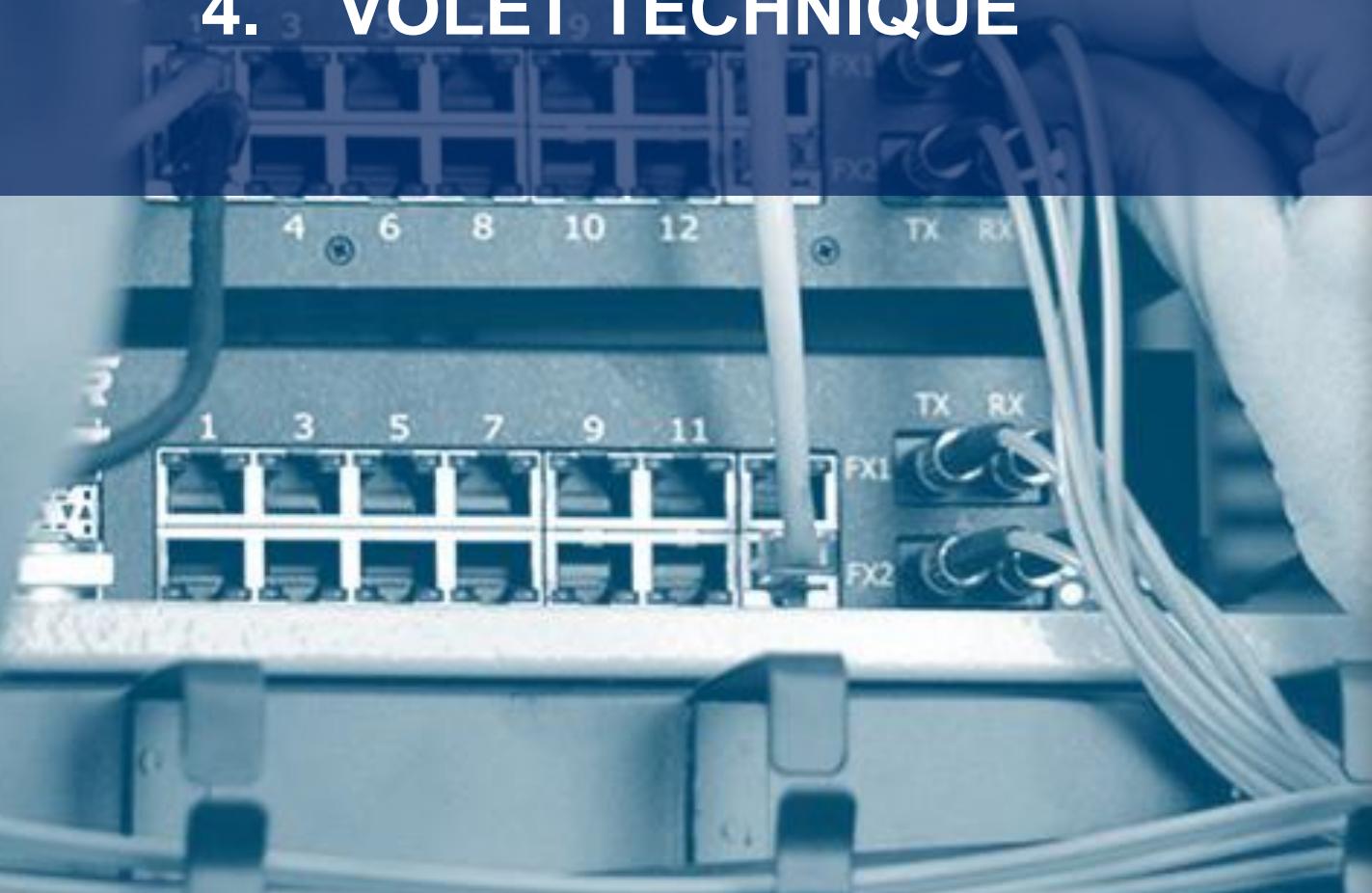
- D'assurer la mutualisation des moyens et des ressources,
- La mise en commun des compétences et des outils centraux,
- D'adresser tout l'écosystème Télécoms,
- D'élargir très largement le nombre d'opérateurs usagers du réseau.

Les contrats de prestations de service passés par Sud Bourgogne Networks n'ont pas fait l'objet de modification en 2024. Pour rappel, il s'agit des contrats suivants :

- Un contrat de Prestations Techniques signé avec Covage Infra et entré en vigueur le 1er septembre 2022 ;
- Un contrat d'Assistance Générale et Commercialisation signé avec Covage Infra et entré en vigueur le 1er septembre 2022 ;
- Un contrat de Mise à Disposition d'un Système d'Information signé avec Covage Infra et entré en vigueur le 1er septembre 2022 ;
- Un contrat de conception et de construction du Réseau Très Haut Débit de Sud Bourgogne Networks signé avec Covage Infra et entré en vigueur le 1er septembre 2022.



## 4. VOLET TECHNIQUE





## 4.1. Présentation globale nationale

En 2024, Covage a fait évoluer la Direction des Réseaux vers la Direction du Réseau. Celle-ci joue un rôle crucial dans le déploiement et la gestion des infrastructures de fibre optique. Elle est responsable de la conception, de la mise en œuvre et de l'entretien des réseaux, garantissant ainsi une connectivité fiable et performante. Cette direction coordonne les équipes techniques, supervise les projets de construction et assure la maintenance des infrastructures existantes. En collaborant étroitement avec les autres directions, elle contribue à offrir un service de haute qualité aux clients et à soutenir le développement numérique des territoires. Pour l'essentiel des opérations techniques, la société SUD BOURGOGNE NETWORKS s'appuie sur les équipes de la direction du Réseau.

Elle est constituée de plusieurs directions dont les principales missions sont les suivantes :

**Direction de la Production** : Responsable de la mise en œuvre des projets de déploiement de la fibre optique, cette direction coordonne les équipes sur le terrain pour installer et activer les infrastructures nécessaires.

**Direction de l'Ingénierie** : Chargée de la conception et de la planification des réseaux, cette direction développe des solutions techniques innovantes pour répondre aux besoins croissants en débit et en couverture.

**Direction du Patrimoine** : Gère les actifs de l'entreprise, y compris les infrastructures existantes et les nouvelles acquisitions. Elle veille à l'entretien et à la valorisation des biens de Covage.

**Direction de l'Exploitation** : Assure le bon fonctionnement des réseaux déployés. Cette direction surveille les performances, gère les incidents et garantit la qualité de service pour les clients.

La Direction du Patrimoine a été mise en place en 2024 pour prendre notamment en charge le SIG (gestion des référentiels entre autres) et la vie du réseau (maintenance des réseaux de Covage) et est structurée autour des activités suivantes :

- **Un pôle SIG :**

Le pôle regroupe la gestion des référentiels cartographiques. Ce pôle a notamment en charge la production des routes optiques clients et les réponses aux DT/DICT.

- **Un pôle Vie du Réseau :**

Le service Vie du Réseau a en charge l'exploitation technique du Réseau pour en garantir sa pérennité. Les activités d'entretien du réseau, remises en état à la suite de dégradations, travaux de vie du réseau type dévoiements et enfouissements, suivi des maintenances préventives). Elle apporte, notamment, un savoir-faire sur les infrastructures sites (système de Gestion Technique Centralisée, gestion capacitaire des climatisations et ateliers d'énergie).

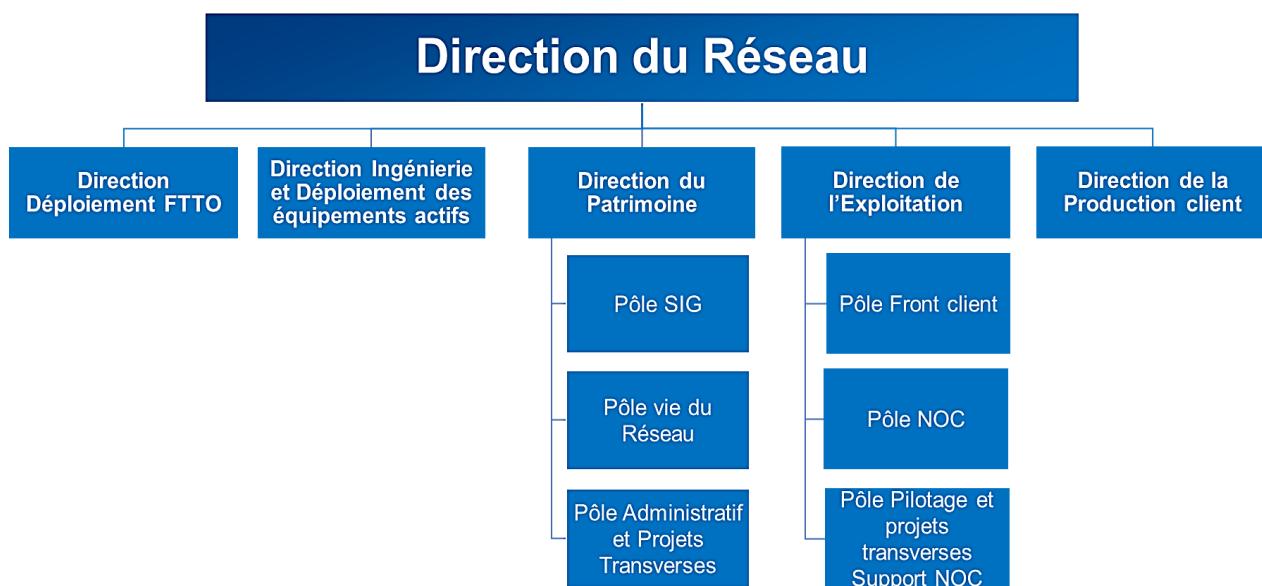
La réalisation d'audits réguliers sur les infrastructures par ce pôle permet de s'assurer de la qualité des interventions des intervenants sur le Réseau et la reprise des malfaçons pour éviter une dégradation des infrastructures.

Le référent technique en charge de cette activité de maintenance est basé en région, à proximité des réseaux dont il a la gestion et une parfaite connaissance de ceux-ci. Le référent technique est l'expert qui viendra en aide à l'Exploitation dans le cas d'incidents complexes.

### - Un pôle Administratif et Projets transverses :

Ce pôle est responsable de la gestion des moyens d'accès aux sites et garantit la qualité et la complétude du Référentiel Technique. Il accompagne les opérationnels dans leurs démarches quotidiennes, telles que le suivi des conventions et la réalisation des commandes. Il gère également des projets transverses, comme la mise en œuvre du Plan de Continuité d'Activité (PCA) et du Plan de Reprise d'Activité (PRA) au sein de la société.

La direction du Réseau est organisée comme suit :

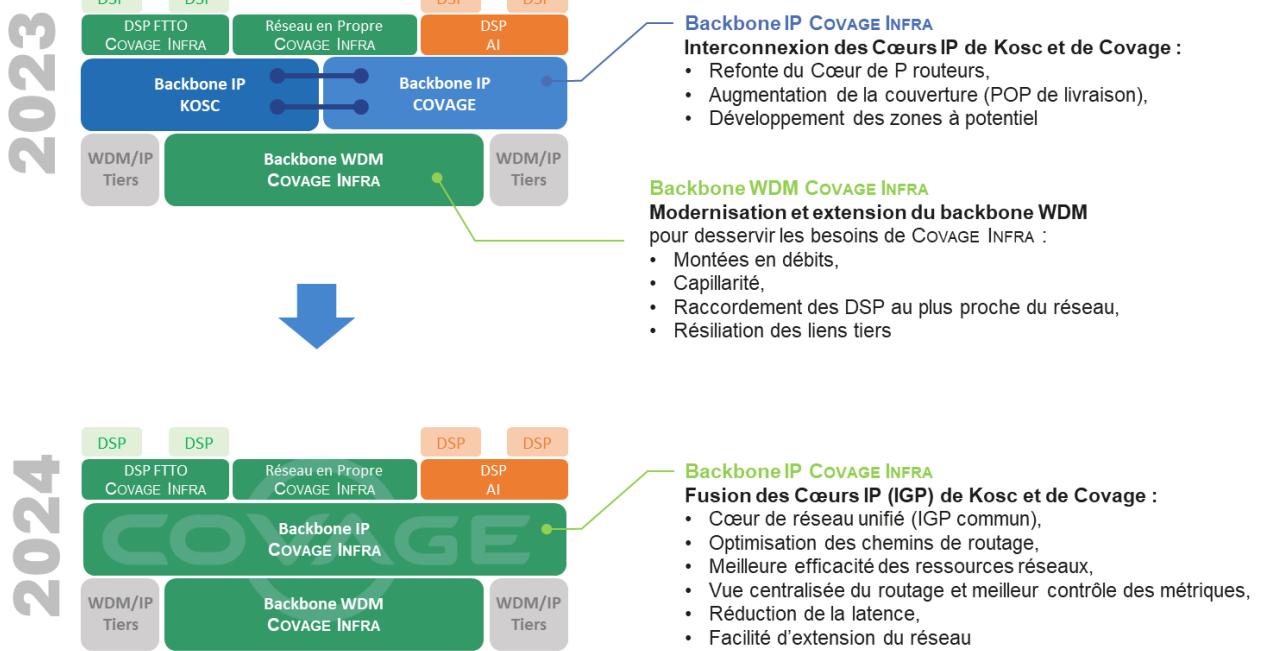


## 4.2. Évolution du backbone national

Comme l'ensemble des réseaux exploités par Covage, le réseau SUD BOURGOGNE NETWORKS est raccordé au backbone national pour permettre l'interconnexion avec un maximum d'opérateurs commerciaux. Avec l'évolution des usages et des débits, et avec des exigences toujours plus fortes en termes de disponibilité de service, il est essentiel pour Covage et le groupe Altitude de renforcer ce réseau national avec 4 objectifs :

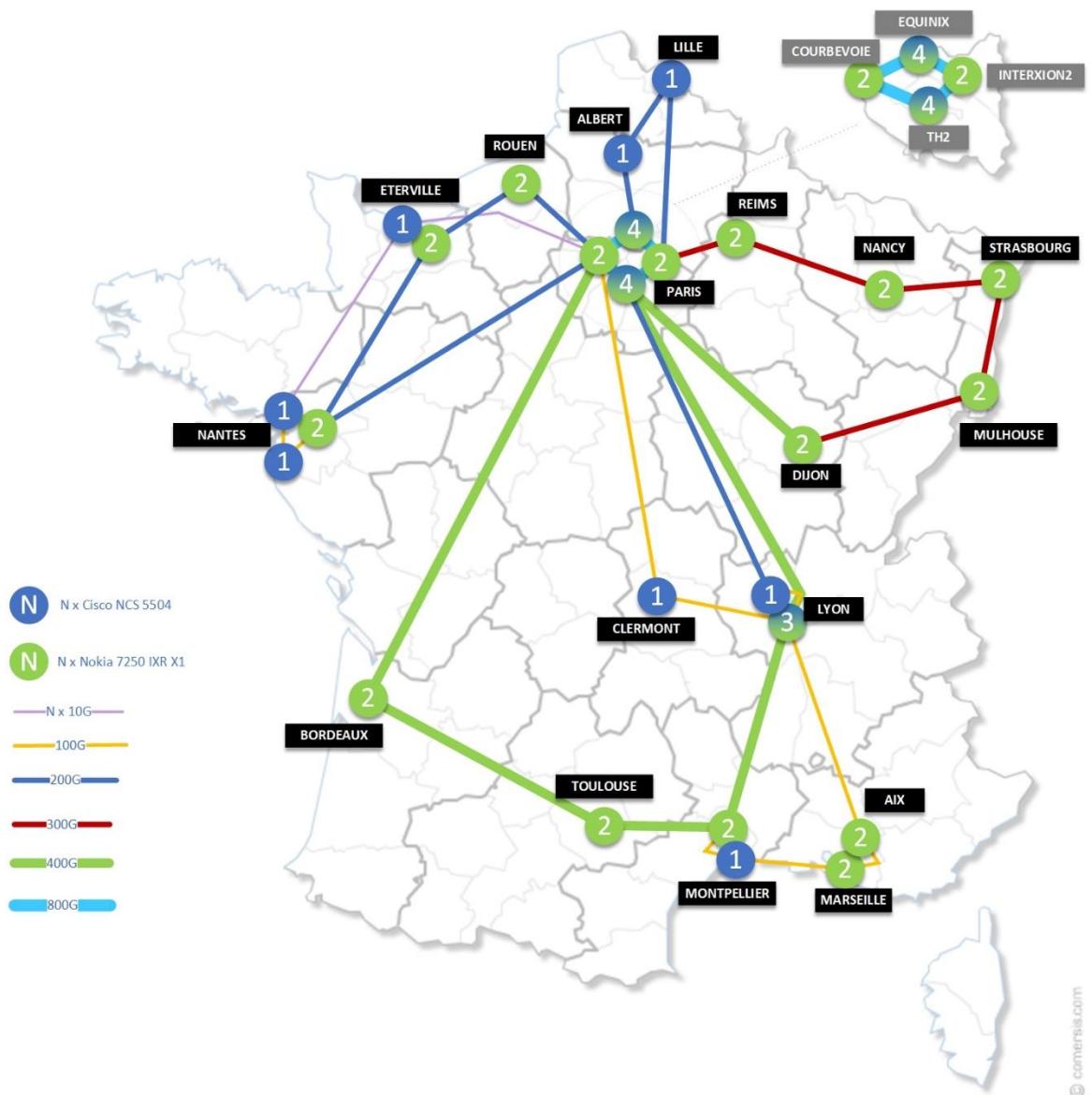
- Capacité : assurer l'évolutivité des débits via des solutions scalables
- Capillarité : étendre le réseau WDM pour raccorder tous les territoires
- Business : permettre le développement des zones à potentiel et le développement de votre territoire
- Obsolescence : moderniser les équipements par des modèles pérennes et évolutifs.

En 2024 nous avons poursuivi le chantier de restructuration des 2 backbones nationaux historiques initié en 2023 :



Cette dernière étape a permis de fusionner les deux réseaux en un backbone unique et d'optimiser le cœur de P-routeur.

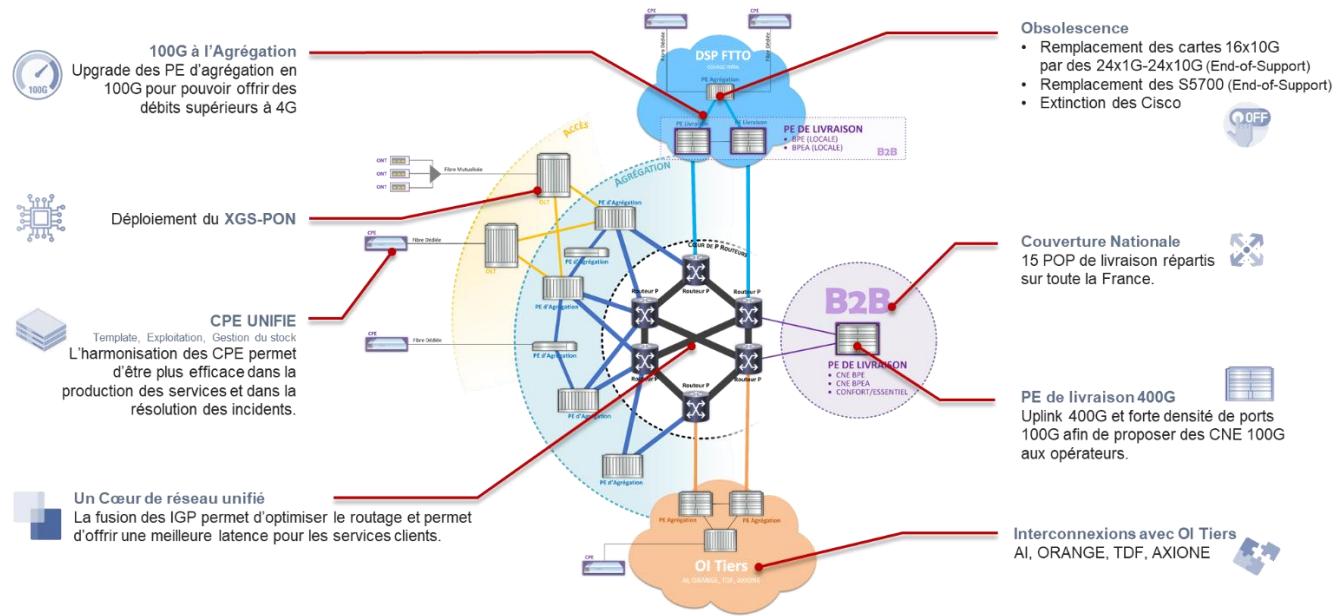
Schéma du cœur de P-Routeur Covage Infra :



#### 4.3. Évolution du backbone IP

En 2024, les évolutions du backbone IP se sont poursuivies autour de différents volets :

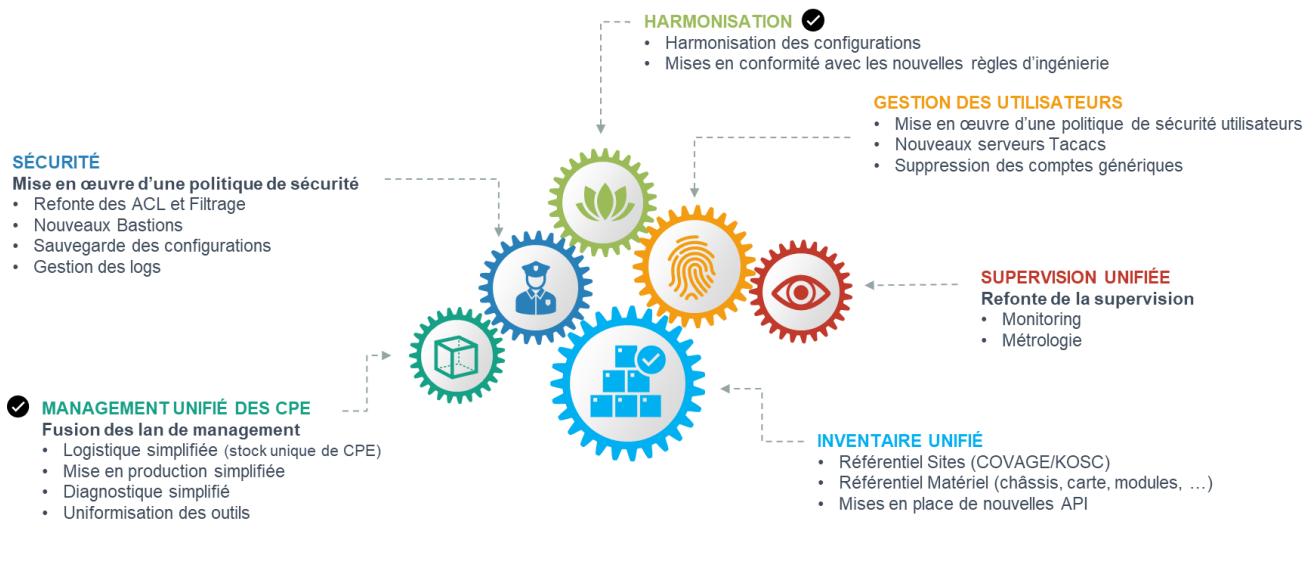
- Capacitaire : 100G à l'agrégation et à la livraison avec la validation des PE et CPE 100G.
- Couverture : interconnexion des coeurs de réseau, raccordement aux OI tiers et augmentation du nombre de POP de livraison nationaux.
- Obsolescence : modernisation des équipements et remplacement des anciens matériels ; avec un focus particulier sur la modernisation des PE de livraison nationaux (migration d'une centaine de portes de livraison avec un total de plus de 7000 services).



## 4.4. Harmonisation OSS et PROCESS

Les projets d'harmonisation OSS et PROCESS continuent.

En 2024, le projet *Inventaire unifié : sites et équipements* a débuté et se poursuivra courant 2025.



Project terminé

## 4.5 Descriptif du réseau SUD BOURGOGNE NETWORKS

### 4.5.1 Introduction

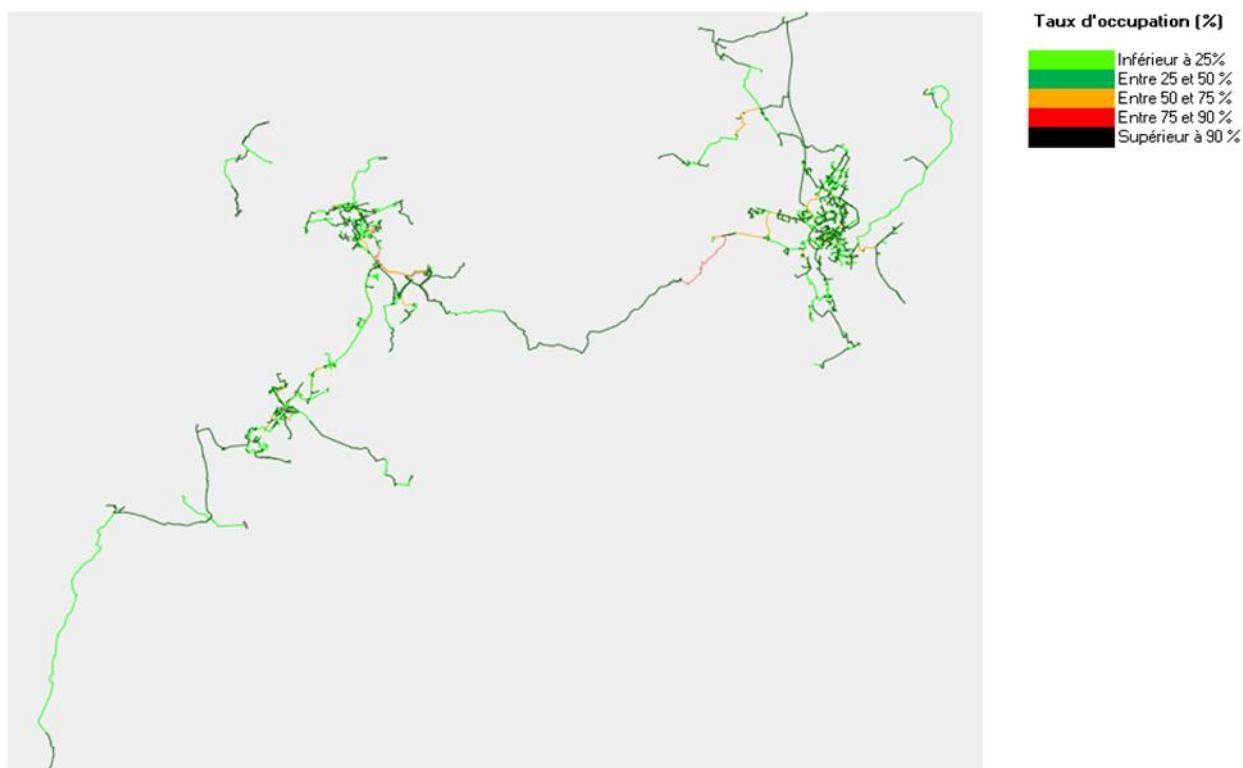
Le réseau Sud Bourgogne Networks, composé uniquement de fibres dédiées à destination des entreprises et des collectivités, représente au 31 décembre 2024 un linéaire de 701,09 km, soit une augmentation de 29,05 km versus le linéaire au 31 décembre 2023 (+ 4,32 %).

Le nombre de locaux techniques reste inchangé (17 dont 3 POP) :

- Chalon sur Saône
- Torcy – Le Creusot
- Montceau les Mines

Le tableau de bord du réseau est disponible en annexe 5

### 4.5.2 Architecture Passive



Au 31 décembre 2024, 97,79 % du réseau a un taux d'occupation inférieur à 90%.

Le linéaire du réseau a augmenté de 29 049 ml en 2024, soit 4.32 % vs 2023.

L'état des réserves de capacité du réseau Sud Bourgogne Networks est le suivant :

Classe	Linéaire (m)	Linéaire (%)
INF_25	314 577,07	44,87
25-50	287 177,74	40,96
50-75	62 328,58	8,89
75-90	21 504,91	3,07
SUP_90	15 506,41	2,21

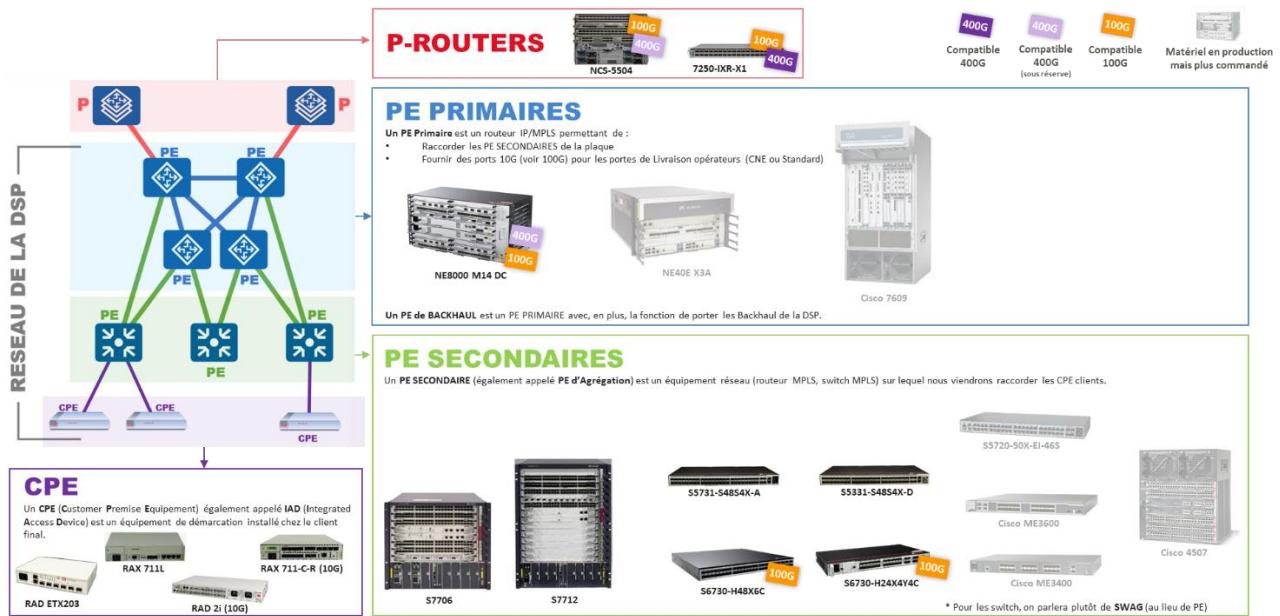
Les données détaillées d'occupation du réseau sont disponibles en annexe 4.

La liste des biens matériels SBN est disponible en annexe 11.

#### 4.5.3 Architecture Active

*Descriptif : Synoptique, Descriptif des équipements*

Les équipements déployés sur le réseau de la DSP sont les suivants :



#### Evolution de l'année

En 2024, nous avons terminé le déploiement des équipements Huawei au Creusot, à Montceau puis à Chalon pour :

- Moderniser le réseau ;
- Permettre l'ouverture de l'offre site feuille 10G sur la plaque ; et,
- Permettre ultérieurement la migration des services depuis les équipements Cisco vers les équipements Huawei.

Aussi, nous avons :

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

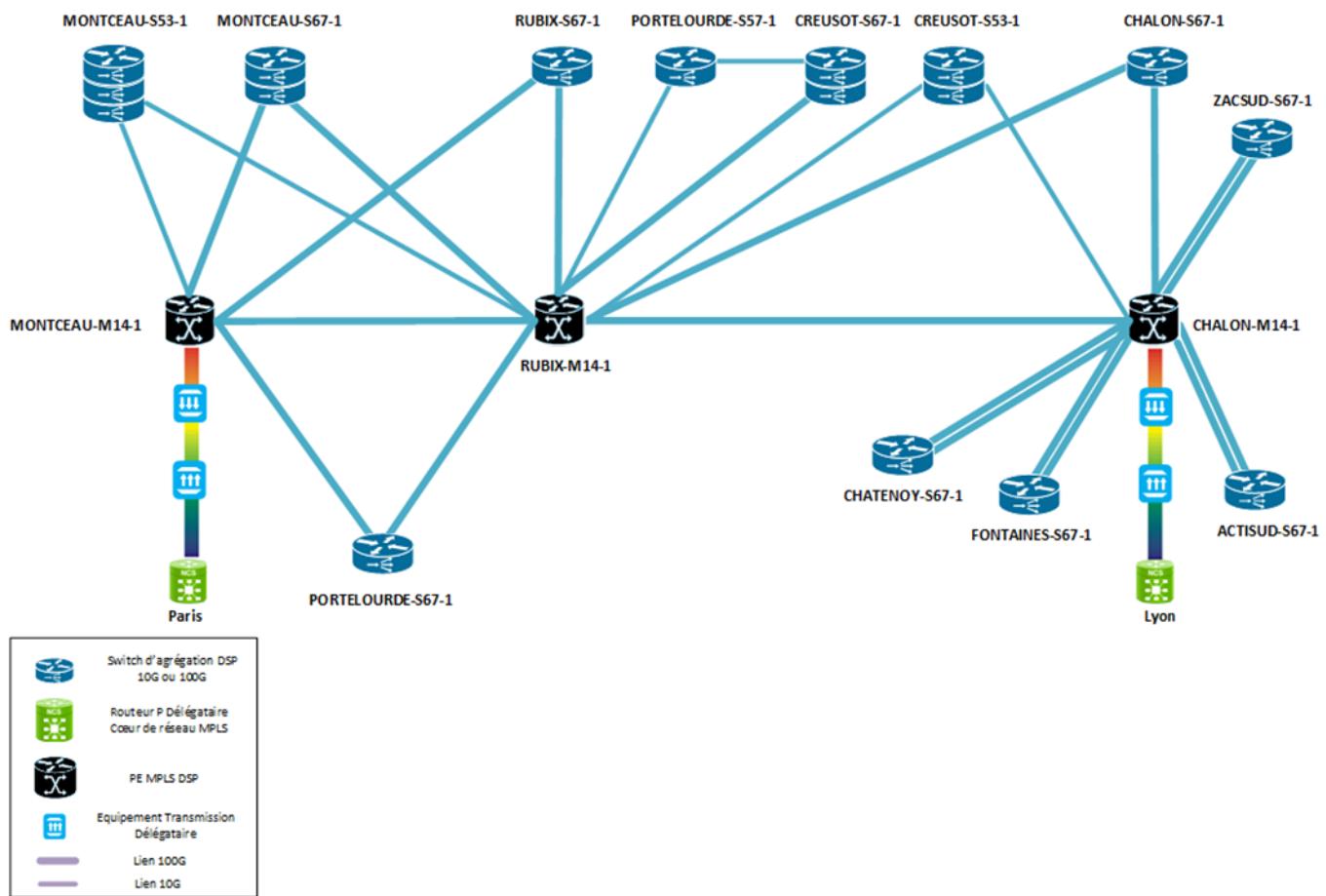
- Raccordé les 2 PE primaires de Montceau et de Chalon en 100G au backbone Covage Infra et migré l'ensemble du trafic de la plaque sur ces nouveaux liens ; et,
- Déployé de nouveaux PE dans les sites de Chalon (Zac Sud, Actisud, Châtenoy le Royal) et nous avons upgradé le PE du site Fontaines.

Les sites de Creusot, Montceau, Porte Lourde, Rubix, Chalon, Zac Sud, Actisud, Châtenoy le Royal et Fontaines sont désormais ouverts aux offres 10G.

Ci-dessous le tableau d'éligibilité des sites SBN à fin 2024 :

Référence site	Code	Statut	Réseau	Eligibilité technique actuelle	Eligibilité technique cible
71076CHA	ADR CHARREAUX	Ouvert	Sud Bourgogne	1G	1G
71076POT	AdR POTERNE	Ouvert	Sud Bourgogne	1G	1G
71076PRE	ADR Prés Saint Jean	Ouvert	Sud Bourgogne	1G	1G
71076SUD	AdR ZAC SUD	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
71118CHA	SHELTER Châtenoy	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
71153PLO	AdR PORTE LOURDE	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
71202FTN	SHELTER FONTAINES	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
71204SAO	ADR ZA Saoneor	Ouvert	Sud Bourgogne	1G	1G
71404DES	SHELTER SAINT DESERT	Ouvert	Sud Bourgogne	1G	1G
71445MAR	SHELTER SAINT MARCEL	Ouvert	Sud Bourgogne	1G	1G
71520ACT	AdR ACTISUD	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
P71CHA1	POP CHALON	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
P71CRE1	POP 1 - CREUSOT	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
P71CRE2	RUBIX	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G
P71MTC1	POP 2 - MONTCEAU	Ouvert	Sud Bourgogne	10G	10G

Ci-dessous le schéma représentant l'architecture de PE Huawei déployés et/ou upgradés en 2023-2024 :



L'ensemble des PE d'agrégation type S77 déployés avant 2024 a été modernisé avec le remplacement des cartes anciennes génération (16 ports 10G). Les nouvelles cartes comportent de plus des ports supplémentaires (24 ports 10G et 24 ports 1G) ce qui permet de raccorder plus de clients.

## 4.6 Exploitation du réseau

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

L'exploitation technique du Réseau par COVAGE repose sur le Network Opérations Center (ci-après « le NOC »). Il prend en charge la supervision du Réseau, la gestion des sollicitations des usagers via l'outil de ticketing.

À ce titre, les équipes du NOC sont chargées de définir et d'appliquer la politique de maintenance et de gestion contractuelle des mainteneurs des réseaux Covage.

Enfin le NOC est garant de la qualité de service, notamment de la disponibilité du Réseau et du respect de la GTR (Garantie de Temps de Rétablissement).

Le NOC Covage s'est structuré en 4 grandes activités :

- **Une activité Front Client :**

Avec l'objectif d'apporter une meilleure prise en compte des demandes des usagers, le Front Client assure un service 7j/7 – 24h/24 et s'appuie sur une équipe en interne Covage et un centre de service.

Les missions du Front du client :

- D'assurer l'interface avec les usagers,
- De prendre en compte et traiter les incidents unitaires signalés par les usagers,
- D'effectuer la corrélation entre les tickets unitaires et les incidents génériques au niveau du Réseau,
- De piloter les actions nécessaires au bon rétablissement des services.

### - Une activité Supervision et maintenance Actifs :

La mission principale de cette équipe est la bonne exploitation du Backbone National.

Pour assurer la qualité de service du Backbone National, il faut tenir compte de différents critères comme l'augmentation des débits, les exigences de qualité de service client, la croissance du marché adressable, le nombre de sites sensibles, la volumétrie des opérateurs interconnectés. Tout cela ajoute de la complexité et de la criticité à la mission.

La supervision du réseau assure un service 7j/7 – 24h/24 et s'appuie sur une équipe en interne Covage et un centre de service.

Les missions de la Supervision :

- De garantir la disponibilité du Réseau. L'équipe 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 (diagnostic, communication avec les clients et équipes locales, pilotage des prestataires),
- De piloter les travaux programmés sur le cœur de Réseau.

### - Une activité Support NOC :

Cette activité a en charge la gestion des outils, des statistiques et des reporting nécessaires au bon fonctionnement du NOC et à son amélioration permanente.

Les missions du Support NOC :

- La gestion des contrats de maintenance fibre, tertiaire, équipements actifs et des contrats de support constructeurs,
- La gestion administrative et financière,
- L'ordonnancement des travaux programmés sur le Réseau,
- La gestion des moyens d'accès,
- La QSE (Qualité, Sécurité, Environnement) de la société,
- L'accompagnement des métiers dans la réalisation des projets transverses,
- L'administration des outils cartographiques ainsi que la réponse aux DT-DICT.

### - Une activité Maintenance réseau et sites :

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

#### 4.6.2 Disponibilité du Réseau

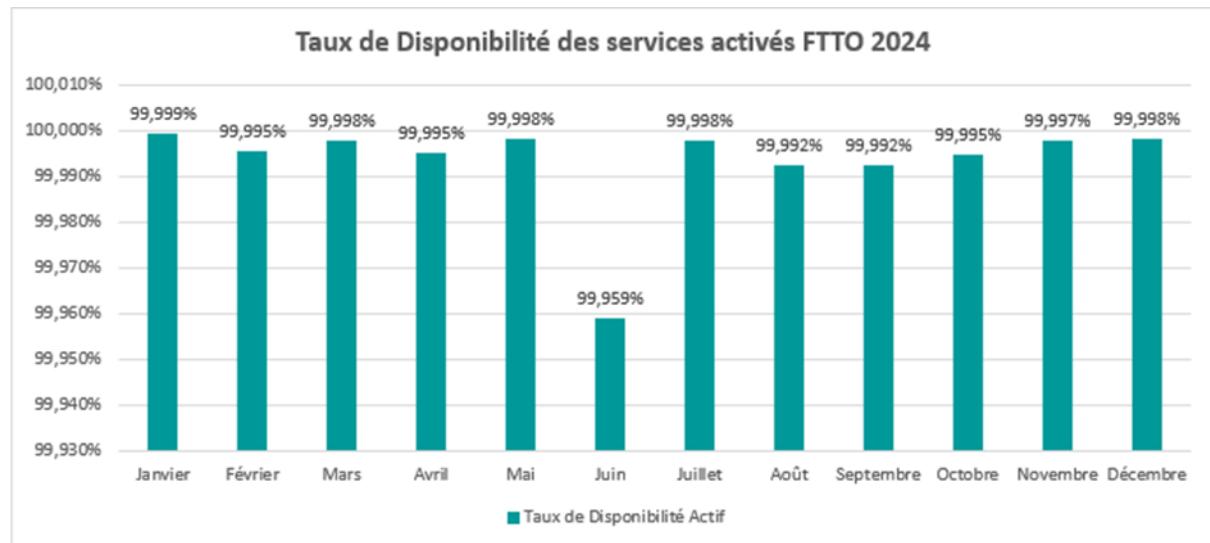
Le taux de disponibilité mesuré par SUD BOURGOGNE NETWORKS en 2024 sur le réseau fibre optique est de 99,993%. La segmentation du taux de disponibilité permet de distinguer les services activés et les services passifs.

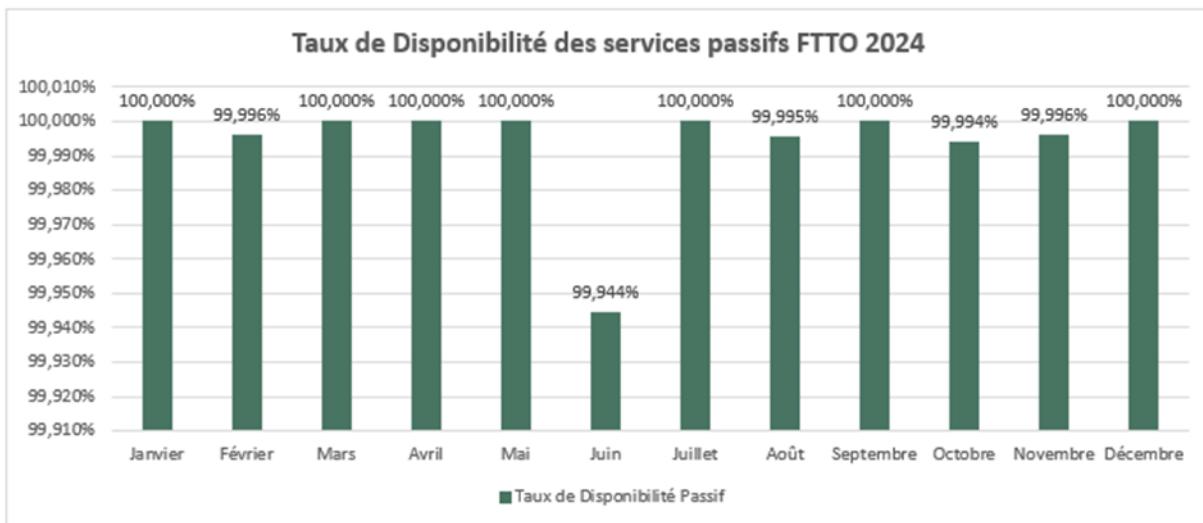
Ainsi, le taux de disponibilité global se décompose en un taux de disponibilité pour les services activés, lequel s'élève à 99,993% et à 99,994% pour les services passifs.

À titre d'illustration, en année 2023, ce taux de disponibilité pour tous les services confondus était de 99,995%.

S'agissant de la durée moyenne de rétablissement sur panne, elle s'élève à 6H29 pour les services activés et à 10H29 pour les services passifs. Pour rappel, en 2023, cette durée était de 03H09 pour les services activés et à 07H46 pour les services passifs.

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



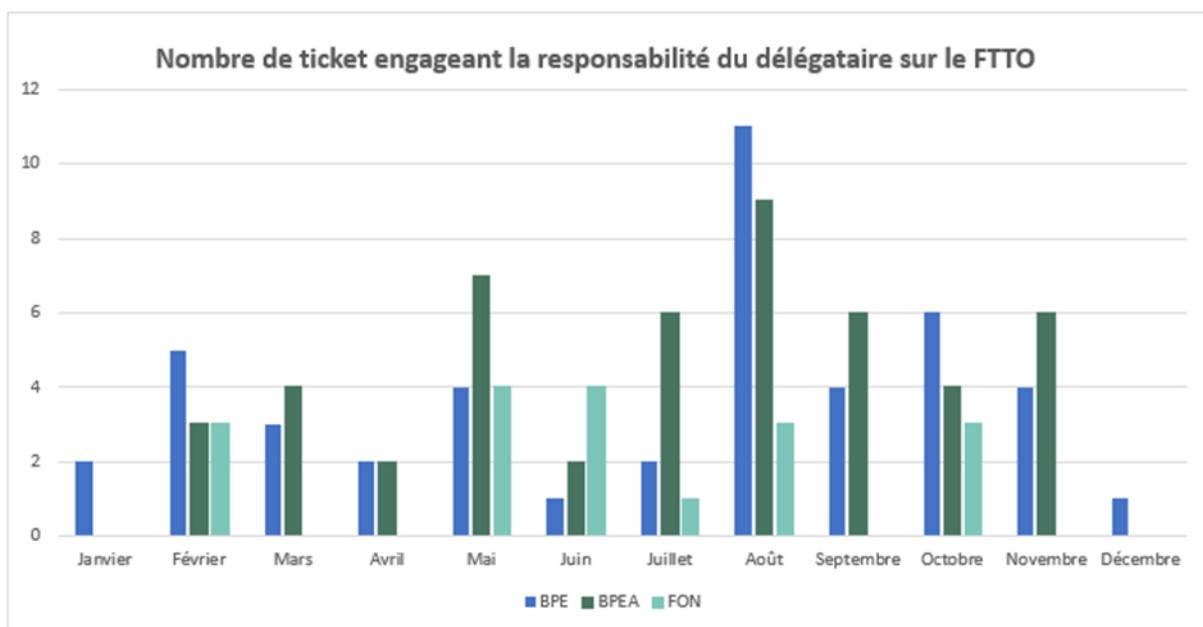


Les taux de disponibilité des services actifs et passifs ont été impactés en juin par une coupure câble dans un chantier de Génie Civil à Chalon (EVT-00371048), décrit plus bas dans la section incidents majeurs.

#### 4.6.3 Tickets d'incidents

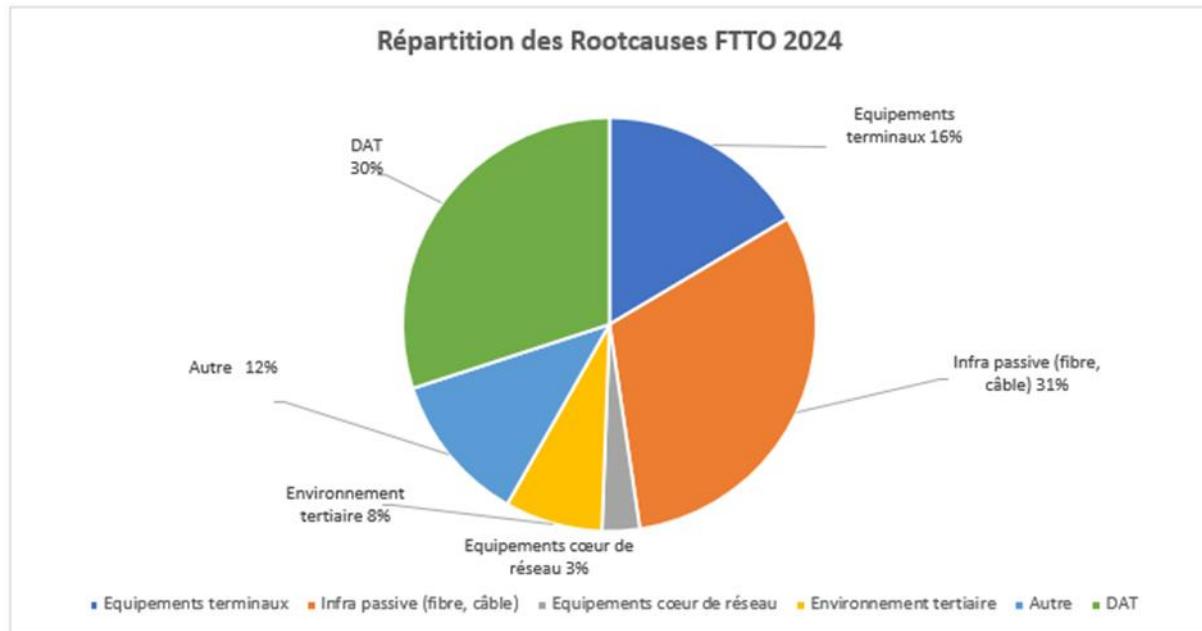
Le nombre de tickets d'incidents engageant la responsabilité de SUD BOURGOGNE NETWORKS pour les réseaux FTTO était de 112, en baisse par rapport à 2023 (191). À cet égard, il s'élève à 45 pour les services BPE, à 49 pour les services BPEA et à 18 pour les services passifs.

Le nombre de tickets par mois et par service était en 2024 de :



# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

La répartition des tickets avérés par cause en année 2024 est la suivante :



Les données d'occupation du réseau sont disponibles en annexe 4

## 4.6.4 Incidents majeurs

Description des 5 principaux incidents étant survenus sur le réseau au cours de l'année :

Numéro du ticket Père	Domaine	Mois	Description	impact services FTTO	Date/heure de début	Tickets Clients	Date/heure de fin
EVT-00357878	Fibre	février	Coupure câble 144 FO - Chalon	24	21/02/2024 16:28	6	22/02/2024 02:41
EVT-00365094	IP	mars	Défaut équipement IP - Creusot	11	27/03/2024 12:00	3	27/03/2024 17:56
EVT-00371048	Fibre	mai - juin	Coupure câble par une société de génie civil - Chalon	20	29/05/2024 09:39	7	31/05/2024 15:43
EVT-00382279	Tertiaire	août	Défaut énergie (coupure Enedis) - CHATENOY Chalon	50	19/08/2024 08:05	11	19/08/2024 10:24
EVT-00383027	Tertiaire	août	Défaut énergie (disjoncteur HS) -site CHATENOY Chalon	50	22/08/2024 03:47	5	22/08/2024 10:47

## 4.6.5 Maintenance programmée et vie du Réseau

En 2024, SUD BOURGOGNE NETWORKS a traité 4 671 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, une opération de dévoiement a été réalisé durant l'année 2024 :

Nom de l'évènement	Référence du TP	Type d'évènement
TP-CREUSOT-2024-05-17-TPX-00369505	TPX-00369505	dévoiement en HO du câble 36 fo CAB-42B/ESCALE suite travaux agrandissement du bâtiment l'Escale

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

La liste des opérations exécutées dans le cadre des visites de maintenance préventive se trouve ci-dessous, ainsi qu'en annexe 6.

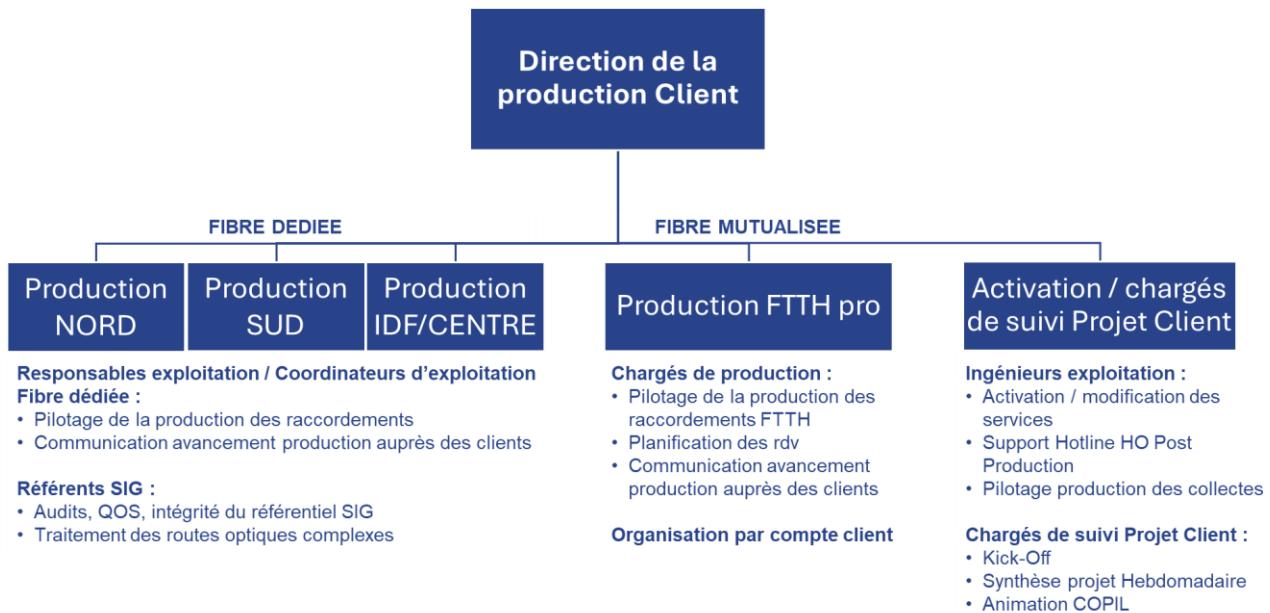
Type site	Nom du site	Maintenance semestrielle	Maintenance Annuelle	Test banc de charge	Commentaires
LOCAL	POP-00052 - POP1 CREUSOT	OK	OK	NOK	remontées d'alarmes à vérifier
LOCAL	POP-00053 - POP2 MONTCEAU	OK	OK	NOK	remontées d'alarmes à vérifier
ADR	POP-00271 - AdR PORTE LOURDE	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	POP-00732 - AdR ACTISUD	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	POP-00820 - AdR POTERNE	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	POP-00157 - AdR Prés St JEAN	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	POP-00261 - AdR ZA Saoneor	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
NRO	POP-00472 - SHELTER CHATENOY	OK	OK	NOK	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	POP-00600 - AdR CHARREAUX	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	POP-00725 - AdR ZAC SUD	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	POP-00392 - NRAZO FARGES (FGC 71)	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR PLUS	CLI-01937 - NRAZO SASSENAY (ASY 71)	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
NRO	POP-00061 - POP CHALON	OK	OK	NOK	remontées d'alarmes à vérifier
NRO	POP-00754 - SHELTER SAINT DESERT	OK	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
NRO	POP-00819 - SHELTER SAINT MARCEL	OK	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
NRO	POP-00062 - SHELTER DE FRAGNES	OK	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
ADR	POP-01979 - AdR BLETRY	SO	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier
NRO	SHELTER FONTAINES	OK	OK	SO	onduleur + bloc batteries à changer remontées alarmes à vérifier

## 4.7 Production des raccordements

### 4.7.1 Les moyens mis en œuvre pour assurer la production des raccordements

#### 4.7.1.1 Organisation centralisée de la production

La direction de la production Client organise l'ensemble des raccordements et des activations des services commandés par les clients Opérateurs.



Les process de productions sont différents pour la fibre dédiée (organisation régionalisée) et pour la fibre mutualisée (organisation par portefeuille client), ceci pour optimiser l'efficacité du déploiement de la fibre optique en tenant compte des différentes particularités du réseau et des clients.

## 4.7.1.2 Méthode de production régionalisée pour la fibre dédiée

La production de liens Fibre dédiée nécessite une connaissance approfondie du réseau, pour comprendre les particularités locales telles que la topographie, la densité des entreprises, les réglementations locales, etc. L'organisation régionalisée rend possible cette approche.

Elle permet aussi l'adaptation du plan de déploiement : sur la base des informations recueillies lors de l'analyse du réseau, un plan de déploiement spécifique à chaque région est élaboré. Cela inclut des stratégies différentes pour le câblage, le choix des équipements, les techniques d'installation, etc., en fonction des besoins locaux.

## 4.7.1.3 Un suivi de projet transverse

De plus en plus de projets « mixtes » fibre dédiée/fibre mutualisée apparaissent.

C'est le cas par exemple d'une entreprise qui opte pour des services de fibre dédiée pour ses bureaux principaux tout en offrant une connexion fibre mutualisée pour des sites secondaires ou des services spécifiques : caméra, téléphonie, wifi invités, etc...

En réponse à cette demande de plus en plus forte et à des projets de plus en plus importants, Covage a créé récemment un service de suivi projet proposant des solutions intégrées qui tirent parti des avantages des 2 typologies de réseau pour répondre de manière optimale aux besoins spécifiques de ses clients.

Cela permet notamment de répondre à de grands projets nationaux desquels le réseau FTTO SUD BOURGOGNE NETWORKS serait sinon exclu.

### 4.7.1.4 Outils pour la fibre dédiée

La direction de la production utilise des outils spécifiques selon la typologie de réseau.

Pour la fibre dédiée, 2 outils sont principalement utilisés :

- Webtool de Commande et de Suivi Fibre dédiée (FTTO Ordering and Tracking Webto I) :
  - Cette plateforme en ligne permet aux clients de passer des commandes de services Fibre dédiée et de suivre leur progression en temps réel.
  - Les clients peuvent gérer leurs installations, consulter les délais de livraison et recevoir des mises à jour sur l'avancement de leurs projets.
  - Fonctionnalités : Commande en ligne, suivi des livraisons, gestion des installations, support client, etc.
- Système de Gestion du Service Après-Vente Fibre dédiée (FTTO After-Sales Service Management System) :
  - Ce système permet de gérer efficacement les demandes de support technique et les réclamations après-vente pour les services Fibre dédiée.
  - Il assure un suivi transparent des problèmes signalés par les clients, leur résolution et la satisfaction client.
  - Fonctionnalités : Ticketing system, gestion des incidents, suivi des SLA (Service Level Agreement), rapports d'analyse, etc.

### 4.7.1.5 Des KPI en temps réel grâce à POWERBI

En utilisant Power BI, Covage bénéficie d'une vision globale et approfondie de leurs opérations de production, ce qui leur permet de prendre des décisions plus éclairées d'optimiser les processus et d'améliorer la satisfaction client :

- Des tableaux de bords interactifs pour suivre en temps réel l'état des commandes ;
- Affichage des statistiques clés telles que le nombre de commandes en cours, les commandes terminées, les retards éventuels, etc. ;
- Visualisation des données sous forme de graphiques, de tableaux et de cartes pour une analyse rapide, simple et efficace.

## 4.7.2 Raccordements et activations

L'amélioration de la production 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 SUD BOURGOGNE NETWORKS.

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE 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 ; et une gestion des raccordements limitant les retards de livraison.

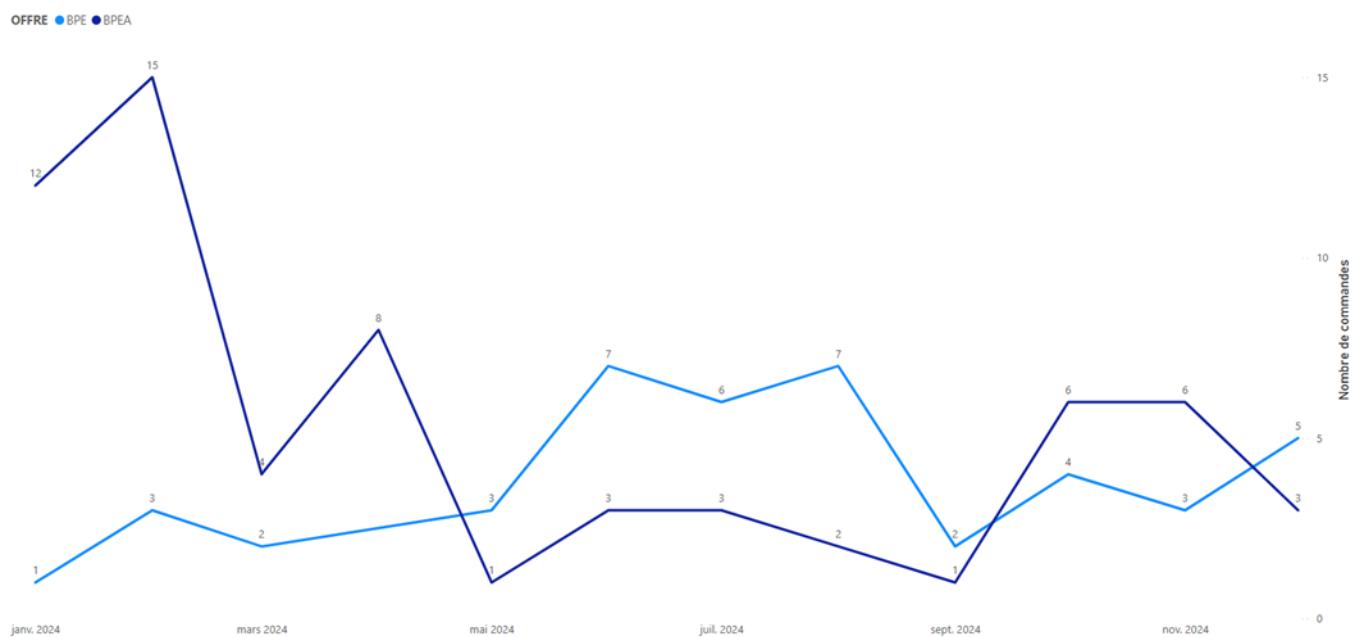
Par ailleurs, la direction de la production poursuit ses efforts dans la réduction de son impact environnemental en sensibilisant ses prestataires régionaux quant à la gestion des déchets et en travaillant sur l'intégration dans ses process d'une étape de recyclage des équipements de liaison.

### 4.7.2.1 Offres activées

#### 4.7.2.1.1 Les activations en volume



En 2024, SUD BOURGOGNE NETWORKS a procédé à 107 activations. À titre d'indication, 131 nouvelles activations BPE et BPEA avaient été réalisés en 2023. Le graphique ci-dessous permet de visualiser le nombre total d'activations chaque mois sur l'année 2024 en distinguant les offres BPE et BPEA



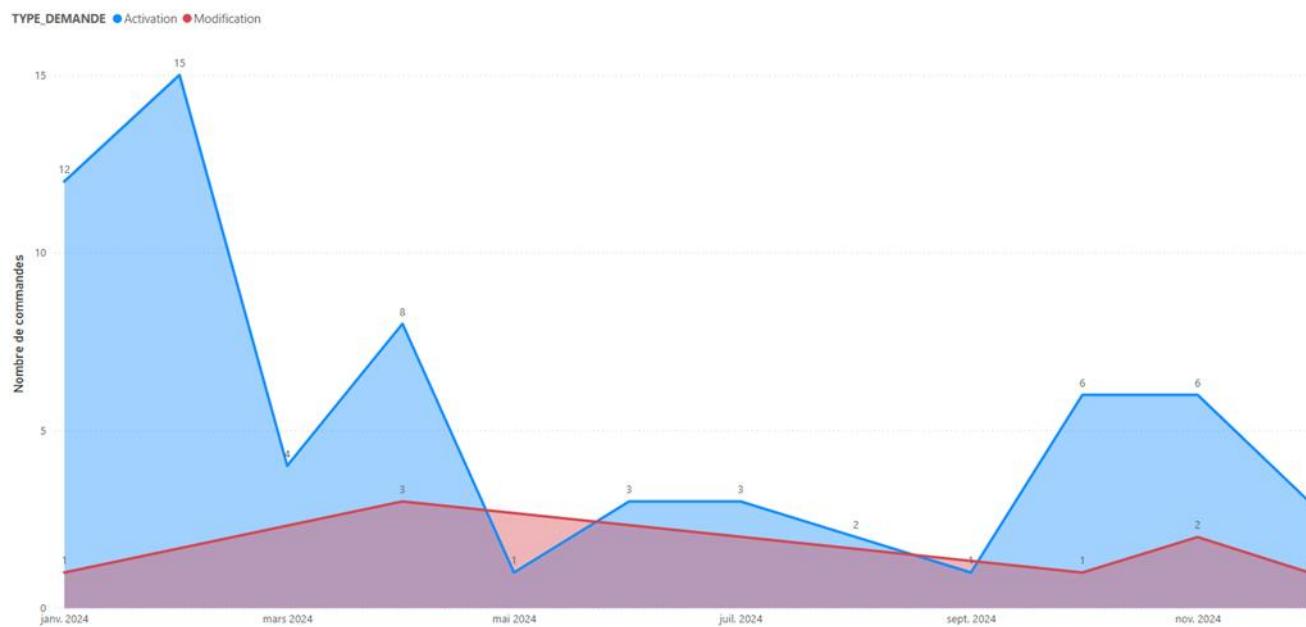
Outre cette visualisation, les deux graphiques ci-dessous permettent quant à eux de distinguer les activations selon qu'ils s'agissent de modifications de service ou de nouvelles activations :

#### Activation BPE par typologie - 2024

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS



## Activation BPEA par typologie - 2024



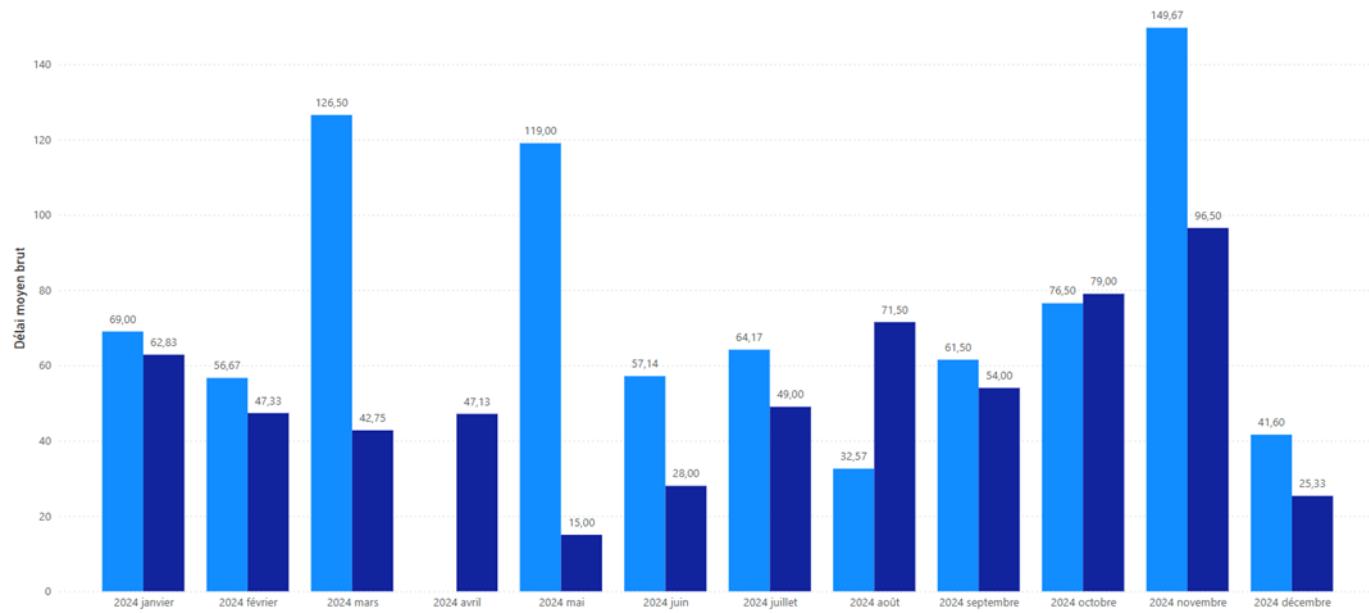
### 4.7.2.1.2 Les délais d'activation

Le délai brut d'activation correspond au délai entre la date d'activation et la date de signature de la commande. Le délai hors gel correspond au délai brut de toutes les commandes n'ayant pas fait l'objet d'un gel lié à des raisons non imputables à Covage.

Le délai moyen d'activation brut pour l'année 2024 s'élève à 125,47 jours calendaires. À cet égard, le délai moyen d'activation pour l'année 2023 se montait à 42,74 jours calendaires soit un délai moyen plus long de 82,73 jours calendaires. Il se répartit comme suit selon le mois et le type d'opération réalisé :

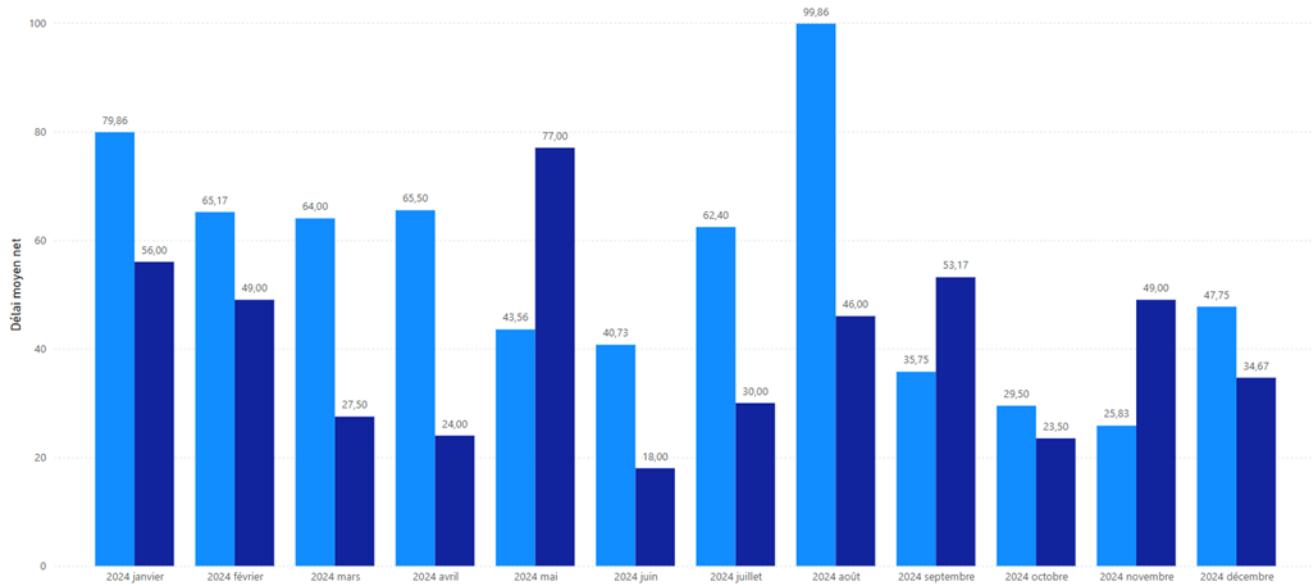
## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

OFFRE ● BPE ● BPEA



Le graphique ci-dessous permet de visualiser le délai moyen d'activation net par mois et par offre :

OFFRE ● BPE ● BPEA



### 4.7.2.1.3 Délais d'activation Business Premium Entreprise

En 2024, SUD BOURGOGNE NETWORKS a procédé à la livraison de 43 sites, et ce, pour un délai d'activation brut moyen de 203,56 jours calendaires. Plus précisément, 63% des sites sont livrés en moins de 60 jours calendaires tandis que 81% le sont en moins de 90 jours calendaires. S'agissant des délais d'activation hors gels, le délai moyen en 2024 s'élève à 273,93 jours calendaires. À cet égard, 75% des sites sont livrés en moins de 60 jours calendaires tandis que 85% le sont en moins de 90 jours calendaires.

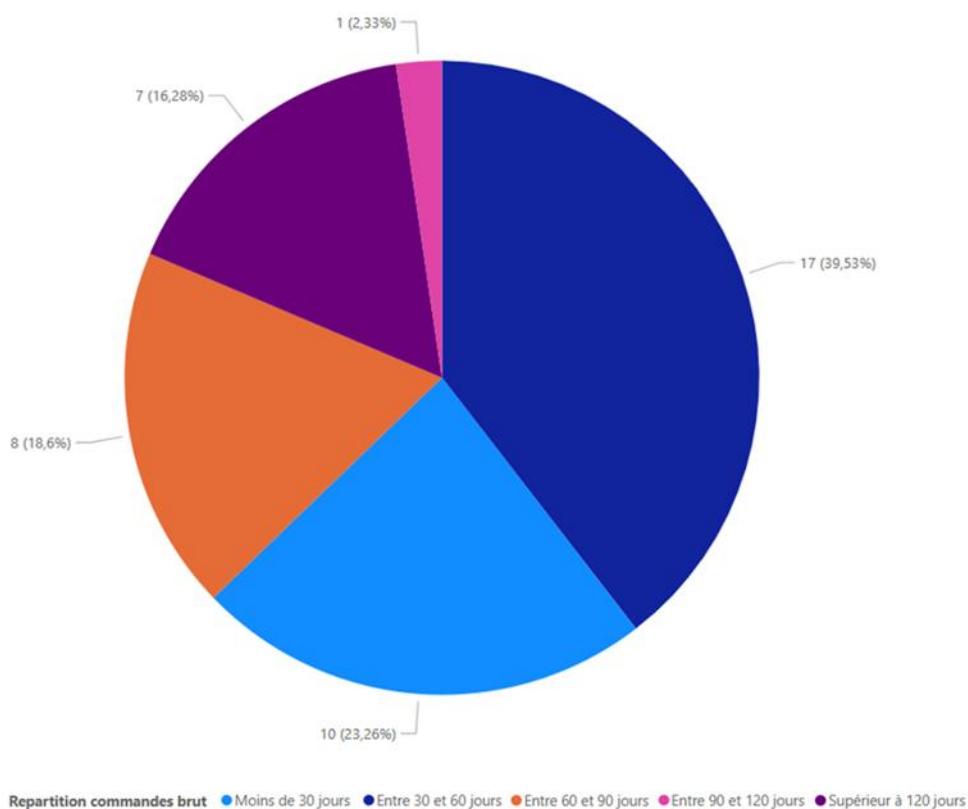
## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

Le délai moyen hors gel est plus élevé que le délai d'activation brut moyen du fait de 3 commandes (CHA-936-24-0001, CRE-794-24-0004 & CRE-794-24-0005).

- La première n'a pu être gelée bien que le retard d'activation soit imputable au client (défaut d'alimentation électrique dans la baie lors de l'activation), car elle était déjà enregistrée dans nos systèmes (impossibilité de repasser en mode « gel d'activation »)
- Les 2 autres commandes ont été mises en production avec un retard conséquent du fait de difficultés liées à l'installation du service en 100 G.

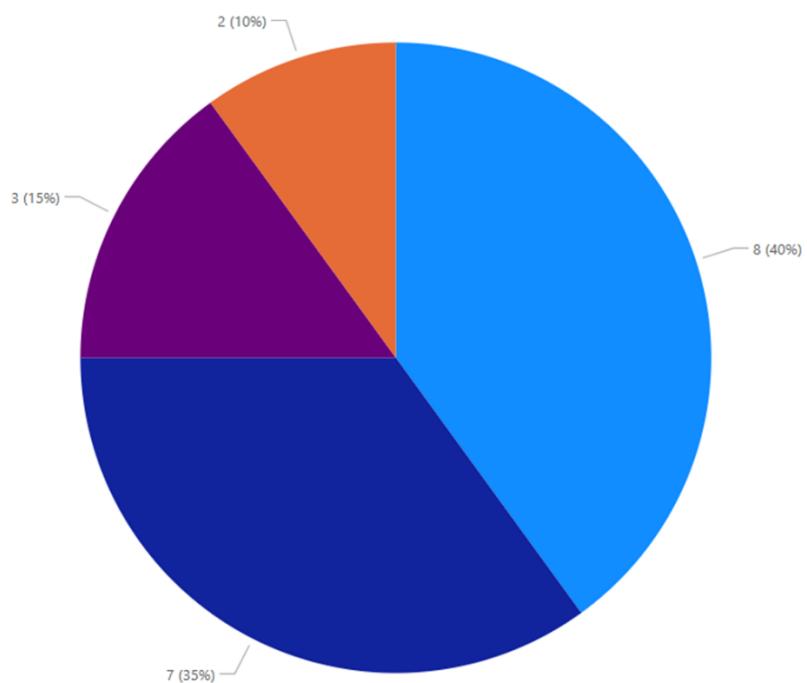
Les graphiques ci-dessous permettent d'appréhender les délais d'activation bruts et hors gels des services BPE en 2024 :

DÉLAI ACTIVATION BPE



## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

DÉLAI ACTIVATION HORS GEL BPE



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

### 4.7.2.1.4 Délais d'activation Business Premium Entreprise Access

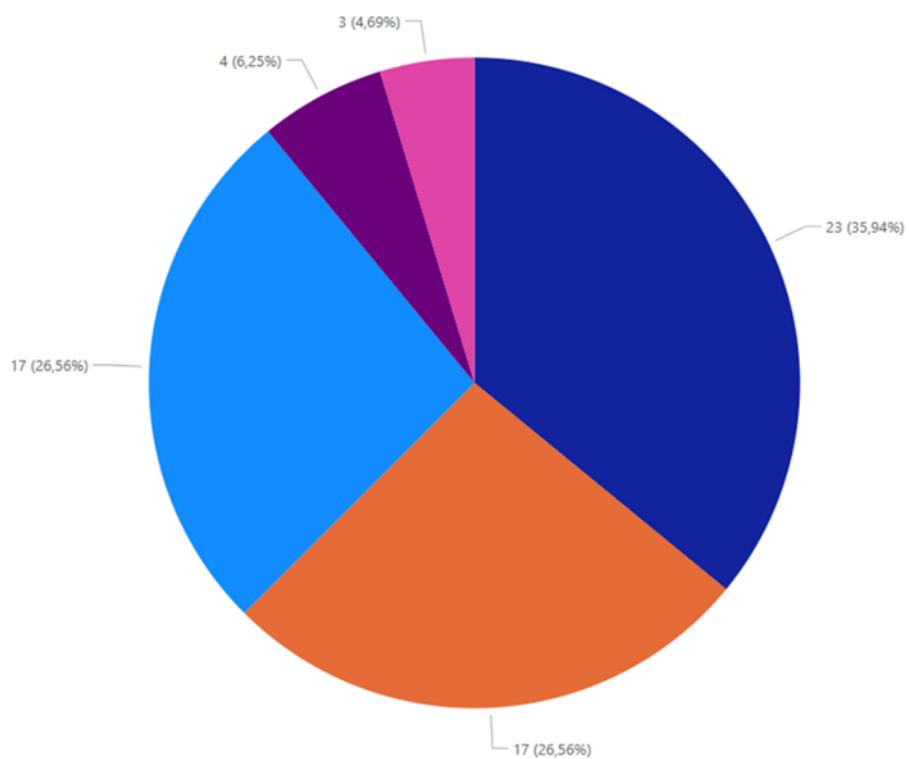
En 2024, SUD BOURGOGNE NETWORKS a procédé à la livraison de 64 sites et ce pour un délai d'activation brut moyen de 51,72 jours calendaires. Plus précisément, 63% des sites sont livrés en moins de 60 jours calendaires tandis que 89% le sont en moins de 90 jours calendaires.

S'agissant des délais d'activation nets, le délai moyen en 2024 s'élève à 32,20 jours calendaires. À cet égard, 87% des sites sont livrés en moins de 60 jours calendaires tandis que 100% des sites le sont en moins de 90 jours calendaires.

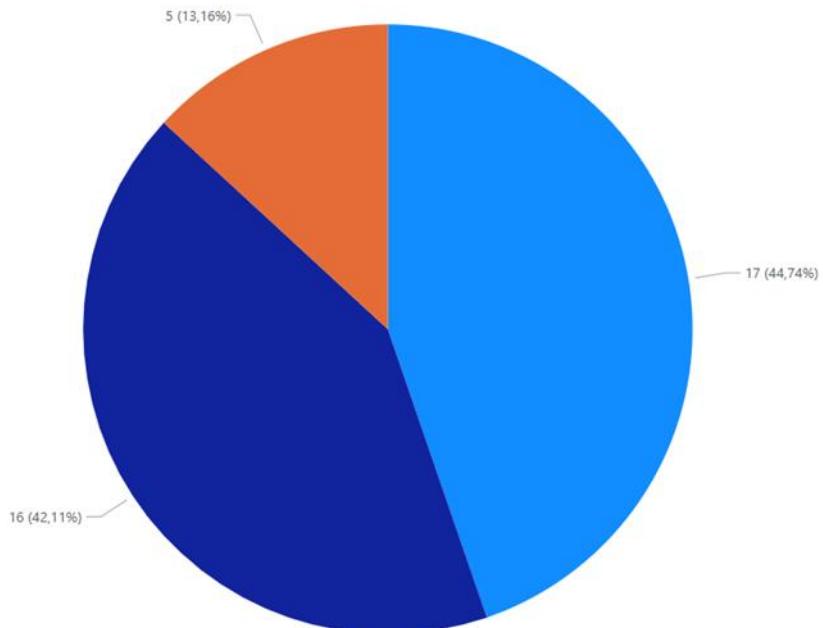
Les graphiques ci-dessous permettent d'appréhender les délais d'activation bruts et hors gels des services BPEA en 2024 :

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

## DÉLAI ACTIVATION BPEA



## DÉLAI ACTIVATION HORS GEL BPEA



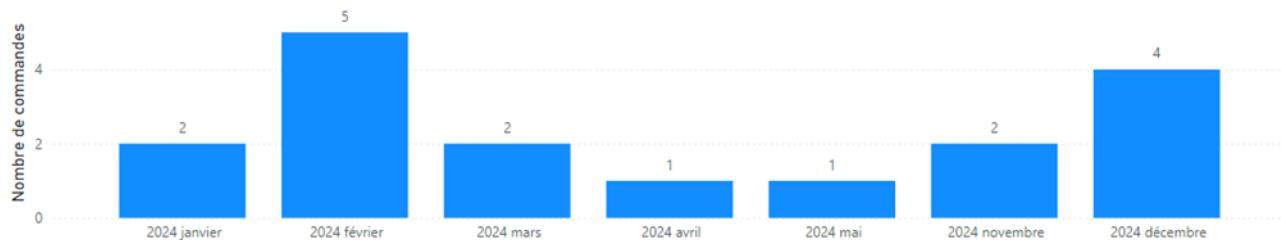
# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

## 4.7.2.1.5 Sur les offres passives

En 2024, SUD BOURGOGNE NETWORKS a procédé à 16 mises en service pour les offres passives. Pour rappel, en année 2023, le nombre de mises en service passif s'élevait à 70. Le graphique ci-dessous permet de visualiser le nombre de mises en service chaque mois de l'année 2024 selon qu'elles constituent un nouveau service ou une modification de service :

Nombre de mises en services de liens passifs

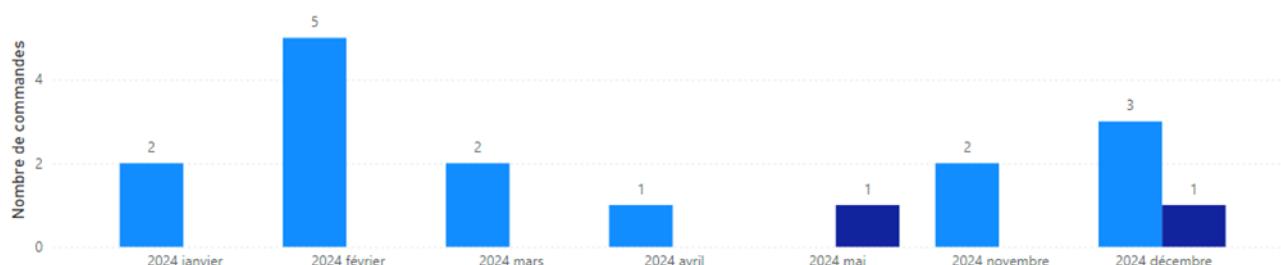
Typologie demande ● Activation



Pour les nouvelles mises en service, le graphique ci-dessous distingue celles liées aux commercialisations de locations de fibre de celles correspondants à la vente d'IRU :

Nombre de nouvelles mises en service par typologie d'offres

Offres ● IRU ● LOC





## 5. VOLET MARKETING



## 5.1 Organisation et missions de la Direction Marketing

### 5.1.1 Marketing et Positionnement B2B

#### 5.1.2.1 Organisation et missions de la Direction Marketing

La Direction Marketing propose le Catalogue de Service et ses évolutions, pilote la stratégie de Communication Externe et a la responsabilité de l'activité Géomarketing et des outils d'éligibilité.

#### Directeur Marketing Denis Teissier

Marketing Produit	Géomarketing	RSE	Communication Externe
<p>Conçoit et met en œuvre le catalogue &amp; fait évoluer les offres en adéquation avec les évolutions du marché et des besoins client.</p> <p>S'assure de la qualité des offres de bout en bout en lien avec la direction de l'expérience client.</p> <p>Décline la politique marketing et assure le support des équipes commerciales dans la mise en œuvre de la politique commerciale.</p> <p>Assure une coordination avec les équipes réglementaires du Groupe.</p>	<p>S'assure de la mise à jour et de la fiabilité des données pour les outils d'éligibilité.</p> <p>Assure le suivi et la mise à jour des indicateurs d'éligibilité.</p> <p>Assure un suivi des objectifs de croissance de l'éligibilité et de la réalisation des objectifs commerciaux en lien avec les extensions réseau.</p>	<p>Définit et Coordonne la politique RSE de COVAGE au niveau national et son application dans les DSP.</p> <p>Assure la publication du Rapport RSE.</p> <p>Assure la réalisation du bilan Carbone.</p>	<p>Définit et pilote la stratégie de communication externe.</p> <p>Support à la mise en œuvre du plan marketing opérationnel.</p> <p>Assure la visibilité des marques des DSP et de Covage sur tous les canaux : Digital, Salons, Presse, ...</p>

#### 5.1.2.2 Évolution du marché

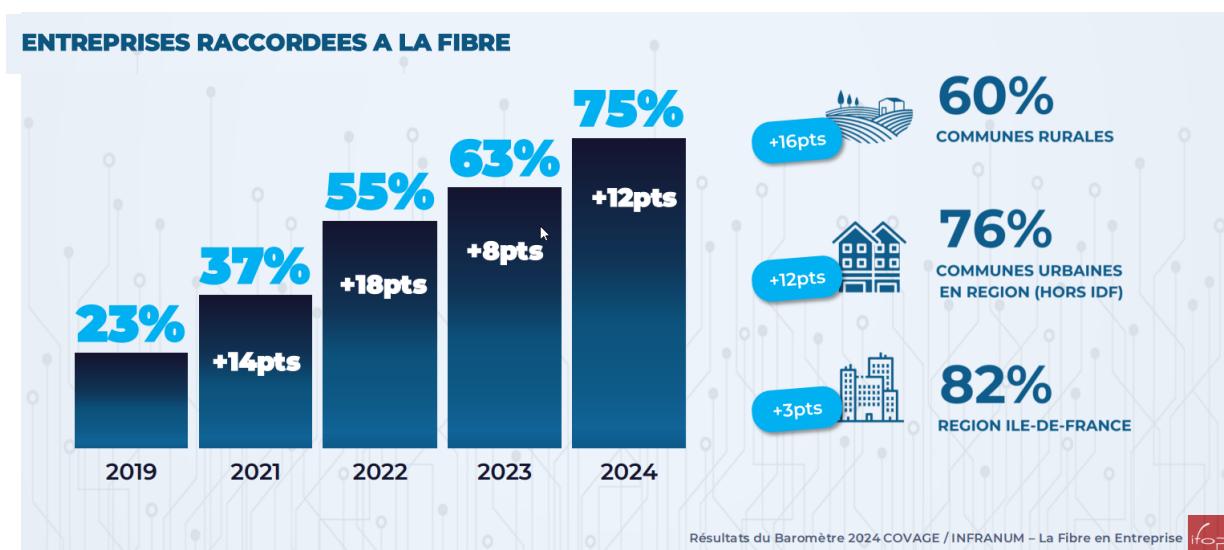
L'année 2024 marque une étape clé dans l'évolution du marché des télécoms avec le lancement officiel du plan de décommissionnement du cuivre avec la fermeture commerciale des accès DSL sur un premier lot de 162 communes depuis fin janvier 2024 initié par l'OI cuivre.

Cette étape, accélère les tendances de marché que nous avons pu constater ces dernières années : augmentation de la demande pour des solutions fibre, renforcement de la concurrence par les infrastructures sur le marché entreprise qui engendre une pression sur les tarifs, volonté des opérateurs de service d'industrialiser leurs processus et leurs modèles d'achat pour être plus compétitifs.

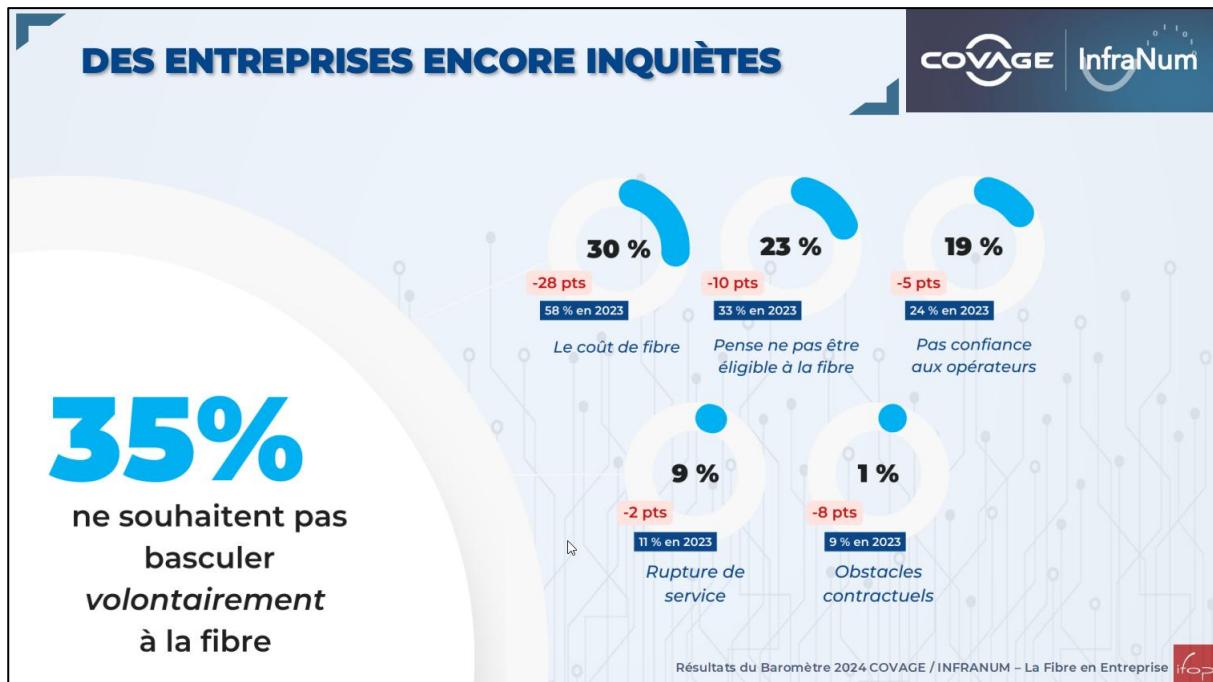
Par ailleurs, la demande de bande passante s'accélère, tirée par la démocratisation des usages numériques dans les entreprises et notamment le développement de plus en plus marqué des solutions dans le cloud, les logiciels SaaS, le développement de la visioconférence ; et même le début du développement de solutions basées sur l'Intelligence Artificielle très consommatrices de bande passante.

Afin de suivre les évolutions de marché, COVAGE, en partenariat avec INFRANUM, produit un baromètre réalisé par l'IFOP riche en enseignements : <https://www.covage.com/presse/communique-de-presse-5eme-edition-barometre-fibre-en-entreprise/>

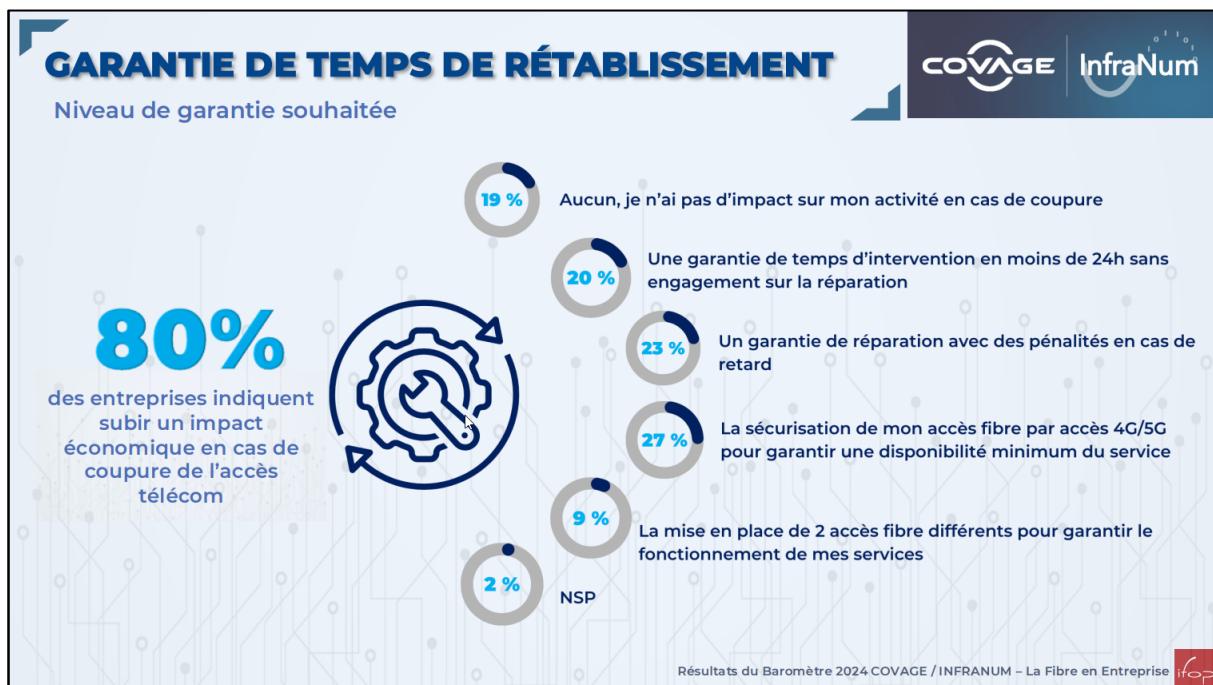
1. La progression de la fibre continue mais elle est tirée par la progression dans les zones rurales alors qu'elle ralentit très fortement en zone urbaine



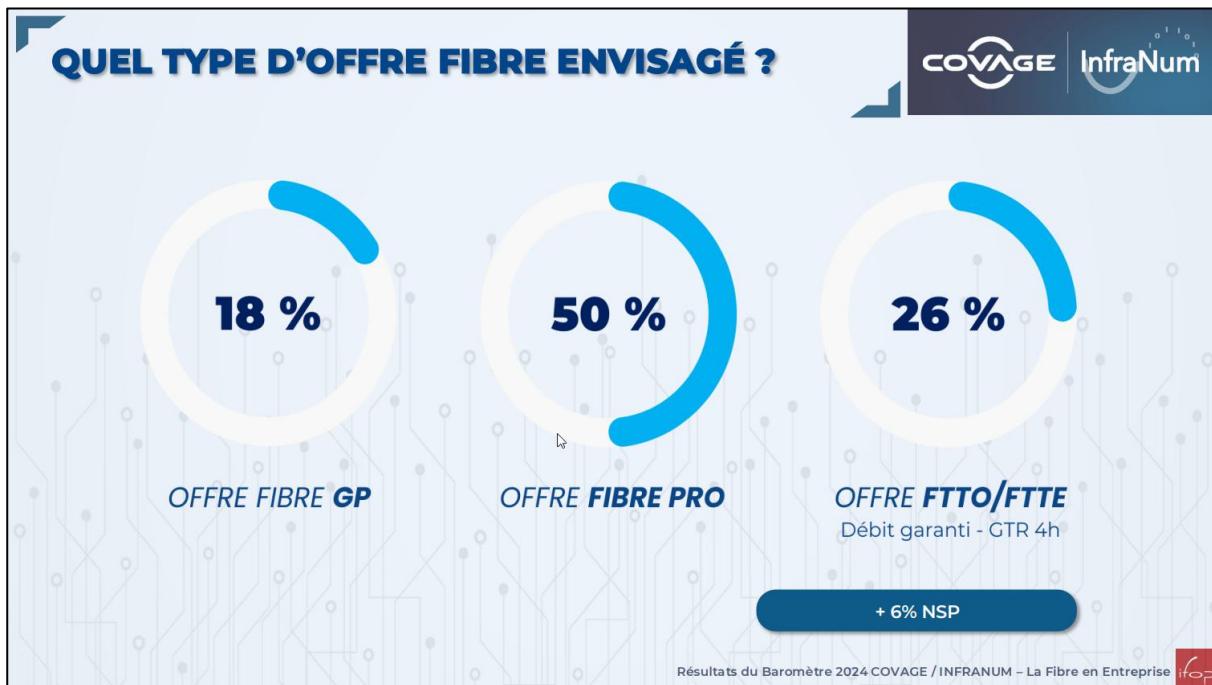
2. Les entreprises encore connectées en cuivre ont besoin d'être accompagnées et rassurées dans la migration vers la fibre : 35% d'entre elles ne souhaitent toujours pas volontairement basculer leurs accès DSL & 19% n'identifient pas de solutions fibre adaptées à leurs besoins :



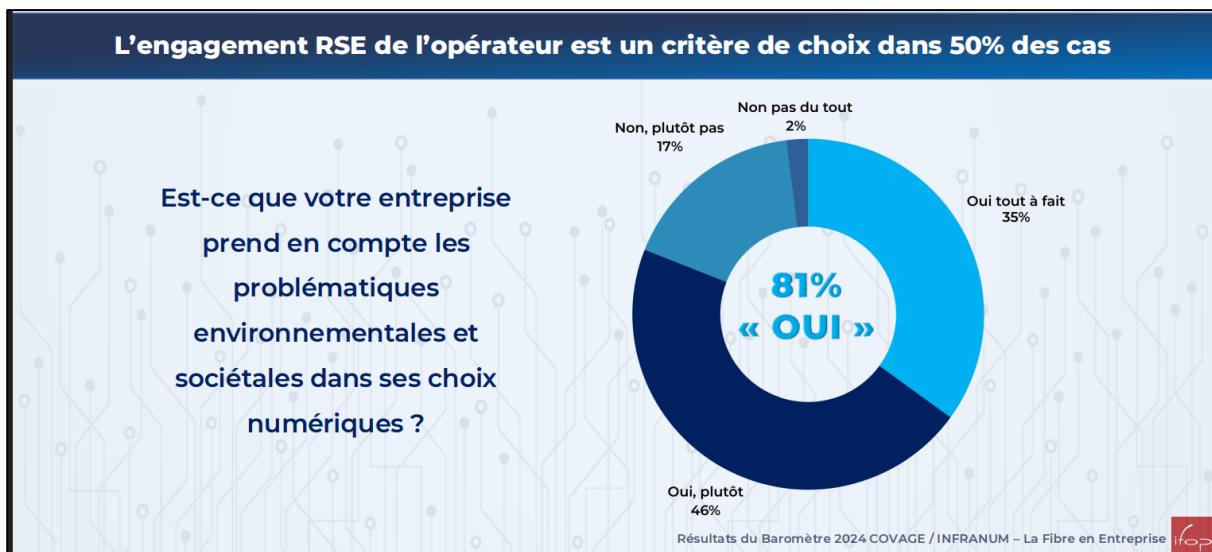
3. Elles identifient l'accès télécom comme essentiel dans la continuité de leur activité et privilégient de plus en plus les solutions de secours, majoritairement via des solutions mobiles mais aussi pour 9% d'entre elles via 2 accès fibre :

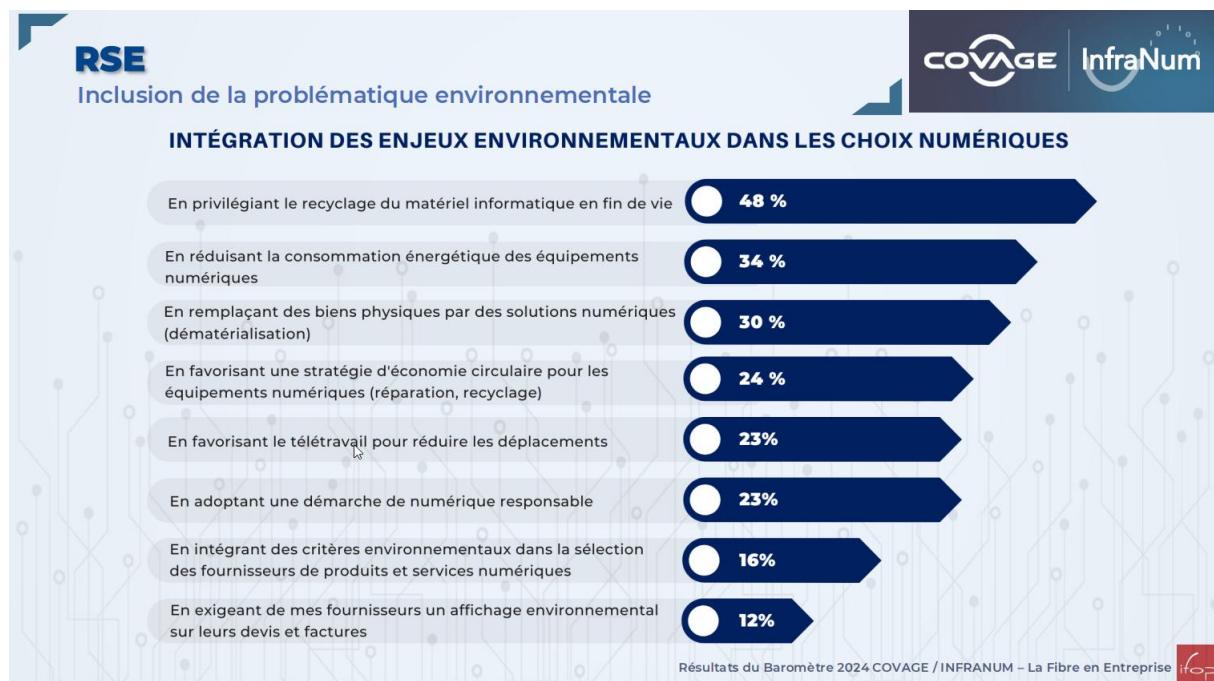


4. Elles identifient les offres professionnelles comme un besoin dans leur très grande majorité et notamment les offres de fibre dédiée avec Garantie de Temps de Rétablissement en moins de 4H pour 26% d'entre elles :



5. Les problématiques RSE deviennent une préoccupation du quotidien pour les entreprises françaises. Des projets concrets sont initiés et les actions menées par les fournisseurs, notamment télécoms, sont désormais scrutées et déterminantes dans les choix d'achat :





### 5.1.2.3 Évolution du marché de la fibre dédiée

#### 5.1.2.3.1 Évolution de la concurrence sur le marché du FTTO en 2024

Dans la continuité des tendances de ces 3 dernières années, la concurrence s'est fortement renforcée sur le marché du FTTO créant une évolution des modes d'achat par les opérateurs de service et une nécessité pour les DSP d'ajuster leur modèle pour continuer à pouvoir proposer des services attractifs dans un environnement dérégulé.

Les dernières analyses de marché de l'ARCEP pour le cycle 2024 – 2028 ont déterminé que même si l'ARCEP reste attentive à la dynamique concurrentielle sur le marché entreprise, le marché des offres FTTO ne fait pas l'objet d'une régulation spécifique et autorise chaque acteur à ajuster librement ses tarifs. Orange est toujours mis en avant comme un acteur dominant sur le marché découlant de sa part de marché cuivre + Fibre mais il peut désormais fixer ses propres tarifs FTTO sur le marché de gros tant qu'il laisse un espace économique entre ses tarifs de gros et ses tarifs de détail et que d'autres offres FTTE ou FTTO sont disponibles sur la commune (dont celle des DSP).

#### - Panorama de la concurrence sur le marché de la fibre dédiée

- Orange qui couvre plus de 93% des entreprises françaises avec ses offres CELAN et C2E et propose en complément des offres de gros de FTTE activée, que ce soit en zone AMII sur son propre réseau, comme sur les RIP FTTH. Orange a effectué un repositionnement majeur de sa tarification FTTO fin 2023 et a continué cette politique avec la baisse de la tarification de ses offres FTTE activées en 2024.
- SFR qui dispose d'un large réseau FTTO couvrant plus de 80% des entreprises françaises et qui a revu sa politique tarifaire Wholesale avec des offres tarifaires très compétitives notamment sur le 100M.
- Bouygues Telecom, porté par le déploiement de réseaux FTTO pour aller raccorder des antennes mobiles sur l'ensemble du territoire français, est désormais un acteur

majeur qui dispose de moyens humains et matériels importants pour satisfaire ses ambitions de conquête de part de marché. Bouygues Telecom a aussi pour avantage la largeur de son catalogue de service, du mobile au FTTO en passant par le FTTH. Client historique de Covage, Bouygues a commencé à migrer ses accès FTTO vers son propre réseau.

- IELLO : pure player du FTTO, Ielo couvre désormais plus de 120 agglomérations en France et a une stratégie de conquête qui passe d'abord par une politique tarifaire très agressive.
- Celeste : a renforcé sa division Wholesale depuis 2022 et bénéficie d'un large réseau national constitué par des investissements en propre et le rachat de plusieurs opérateurs régionaux.
- Eurofiber : opérateur néerlandais qui prend pied sur le marché français en rachetant et en consolidant des opérateurs régionaux : Eurafibre dans les Hauts de France, Lumos à Nantes, Full Save dans le sud-ouest, Netiwan dans l'Hérault et Appliwave qui possède un réseau FTTO à Paris, Lyon en Haute Savoie. Eurofiber continue sa politique de déploiement de réseau avec l'ouverture récente de nouvelles villes comme Strasbourg, Saint Nazaire, Dunkerque, ...
- Prizz qui poursuit le déploiement de son réseau FTTO, notamment sur l'Île de France, Lyon et la région Centre.

Dans ce contexte, nous pouvons retrouver une concurrence FTTO aux DSP, que ce soit sur les zones urbaines ou péri-urbaines où nous avons parfois plus de 6 à 8 acteurs qui ont déployé un réseau FTTO en concurrence des RIP. Dans les zones plus rurales, la concurrence existe également avec le développement des réseaux FTTO des grands opérateurs : Orange, SFR, Bouygues ou la revente d'offre FTTE activées sur les DSP FTTH.

Cette situation pourrait être vue comme bénéfique pour les entreprises mais elle pose des questions sur la pérennité et la qualité des solutions proposées aux entreprises françaises. D'un côté les grands opérateurs nationaux qui proposent des solutions packagées nationales, sans tenir compte des spécificités de chaque entreprise continuent de se renforcer : Orange, SFR, Bouygues Telecom et parfois avec des offres sur le marché de détail moins onéreuses que celles proposées par le marché de gros. De l'autre, des acteurs qui profitent de leur réseau pour ouvrir une division wholesale tout en poussant d'abord leur division de détail comme Celeste ou Eurofiber. Et enfin, des acteurs dont on pourrait se poser la question de la pérennité du modèle de long terme dans un marché où les opérations de consolidation se multiplient.

L'enjeu est fort pour les DSP d'ajuster les modèles pour rester compétitifs face à des acteurs non régulés, qui ont la capacité de faire évoluer rapidement leurs tarifs, et qui ont parfois des enjeux court terme pour satisfaire les attentes de rentabilité de leurs actionnaires financiers.

C'est dans ce contexte marché que Covage propose des solutions pour moderniser les modèles de gestion des catalogues de DSP grâce à l'introduction dans les contrats de modalités de flexibilité tarifaire, encadrés géographiquement, pour continuer à rester compétitif tout en gardant les valeurs qui font sa différence sur le marché : neutralité, présence uniquement sur le marché de gros B2B, qualité de la relation client.

#### 5.1.2.3.2 Concurrence du FTTO par le FTTH Pro

Avec l'avancée des déploiements FTTH sur l'ensemble du territoire français, le FTTH pro a pris toute la place qui lui revient, notamment pour la migration des accès ADSL. Il reste néanmoins des sites d'entreprises qui ne sont pas encore éligibles au FTTH, pour lesquels les offres FTTO apportent une solution de connectivité.

Avec le lancement en janvier 2024 du plan de fermeture du cuivre, initié par l'OI Cuivre, les entreprises et les opérateurs commencent à préparer activement la migration de leurs parcs DSL encore actifs.

Toutefois, notre Baromètre IFOP COVAGE INFRANUM 2024 met en exergue qu'une large part des entreprises n'a pas encore trouvé les solutions adéquates pour engager une migration vers la fibre, comme nous avons pu le montrer dans les chiffres présentés précédemment dans le rapport.

Covage est actif dans la communication vers ses clients pour rappeler que les offres FTTO bénéficient de processus robustes et éprouvés sur ces sujets et peuvent, encore plus avec la baisse des tarifs, être une réelle alternative pour les entreprises qui souhaitent qualité de service et maîtrise des raccordements.

Nous sommes convaincus que les offres FTTO répondent aux enjeux de résilience remontés par les entreprises et des offres comme BPEA jouent pleinement leur rôle pour la démocratisation du FTTO même dans les TPE. Ainsi nous constatons que 57% des entreprises ayant fait le choix d'une offre BPEA ont moins de 20 salariés, ce qui souligne l'importance de cette offre pour le développement du FTTO.

	BPE	BPEA
<b>1 à 5 salariés</b>	7%	19%
<b>6 à 20 salariés</b>	20%	38%
<b>20 à 250 salariés</b>	50%	36%
<b>plus de 250 salariés</b>	24%	7%

#### 5.1.2.3.3 De plus en plus de demande pour les très hauts débits

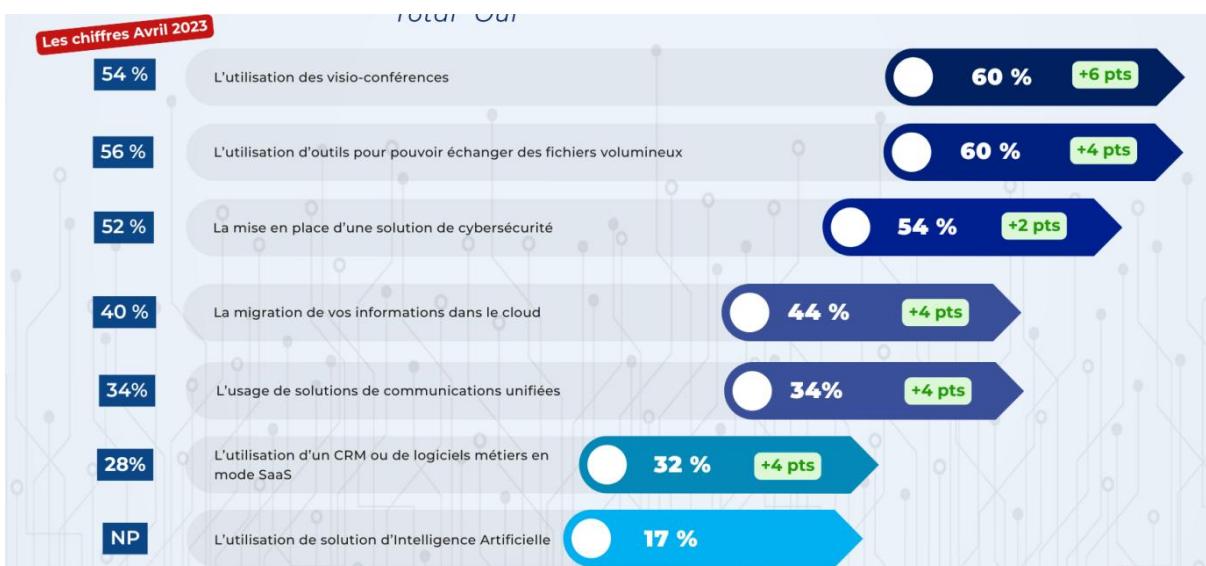
Depuis 2022, le 100M est devenu le débit de référence sur l'offre BPE et continue de prendre encore plus de place dans le mix des ventes avec plus de 47% des commandes au niveau national.

Par ailleurs, nous avons pu constater sur l'ensemble de nos réseaux B2B une croissance très forte de la demande d'accès très haut débit – sur nos offres BPE en fibre dédiée, le poids du débit 1G est passé de 12% des ventes à 17% et représente aujourd'hui plus de ventes que les accès 10M.

Nous constatons également une forte hausse de la demande pour des offres de 2G à 10G, qui représentent déjà plus de 2,5% des ventes, ce qui valide la stratégie engagée pour assurer la montée en débit de nos réseaux pour assurer la standardisation de ces offres.

Cette augmentation de la consommation en termes de débit s'explique naturellement par l'augmentation des usages digitaux dans les entreprises françaises, tel que le montre le

Baromètre COVAGE INFRANUM. Les usages « classiques » : visio conférence, échange de fichier continuent de progresser, le cloud et le SaaS prennent de plus en plus de poids et nous voyons même apparaître l'IA en 2024 comme nouvel usage dans les entreprises françaises avec son impact majeur sur la consommation de données.



### 5.1.2.3.4 Évolution du marché de la Fibre Optique Noire en 2024

Le marché de la Fibre Optique Noire, connaît des évolutions majeures, l'année 2024 en a été témoin.

La demande de solution de Fibre Optique Noire par les collectivités et les entités publiques pour le raccordement de leurs sites publics reste soutenue grâce aux mécanismes de subvention permettant l'investissement dans des infrastructures fiables et de long terme. Les DSP fibre, qu'elles soient de première génération ou de deuxième génération restent les interlocutrices privilégiées des entités publiques pour la fourniture de services de Fibre Optique Noire, notamment au travers des offres de Groupement Fermé d'Utilisateurs.

Dans ce contexte, c'est la demande de Fibre Optique Noire pour les besoins de SMART CITY, en premier lieu pour le raccordement de solutions de vidéo protection, qui tire fortement la croissance depuis quelques années avec une forte accélération en 2024.

Enfin, la demande de grandes entreprises, publiques comme privées, augmente pour des solutions de Fibre Optique Noire. À ce titre, les projets d'interconnexion avec des DATACENTERS, le raccordement de sites sensibles : postes électriques pour RTE, Voies Fluviales, Établissements de Santé, etc., mais aussi le raccordement des points hauts de téléphonie mobile, sont en croissance constante en vue de remplacer les anciennes solutions cuivre qui vont s'éteindre ou les solutions FH, couteuses et limitées en bande passante.

Les offres de Fibre Optique Noire sont aujourd'hui un maillon essentiel du catalogue de service et sont directement contributrices au plan de développement des infrastructures à l'échelle d'un territoire.

Dans un marché où la demande augmente fortement, et alors que la tension existe sur les tarifs des offres FTTO, des acteurs se positionnent sur le marché des offres de Fibre Optique Noire, ce qui nécessite de pouvoir adapter les catalogues aux évolutions du marché :

- Les opérateurs alternatifs qui ont déployé des réseaux FTTO : EUROFIBER, CELESTE, IELO, ... ont développé également des offres de fibre optique noire
- Les intégrateurs de réseau proposent des offres de construction de réseau en fibre optique noire qui sont vendues en totalité à leur client.

Il conviendra toutefois de surveiller l'évolution de ce marché dans les prochains mois avec l'augmentation annoncée par Orange des tarifs des offres de Génie Civil qui va avoir pour conséquence de modifier l'équilibre financier des réseaux de fibre optique noire déployés dans ces infrastructures si cette hausse n'avait pas été anticipée.

### 5.1.3 Évolution de l'offre de service Covage

En 2024, Covage a continué à faire évoluer son offre de service afin de garder une offre compétitive par rapport aux évolutions du marché.

#### 5.1.3.1 Nouvelle offre Fibre Optique Noire

Covage a proposé une évolution de l'offre Fibre Optique Noire qui permet de répondre aux enjeux évoqués dans le paragraphe ci-dessus :

- Une offre plus lisible
- Une harmonisation des modèles de vente et des options pour assurer aux clients travaillant avec plusieurs DSP une meilleure compréhension des catalogues de service
- Une offre qui permet de cumuler les linéaires du parc pour s'assurer de disposer des meilleurs tarifs sur les nouvelles commandes
- Une protection contre les petits besoins avec un minimum de commande
- Des tarifs optimisés au niveau du marché
- Une clarification des modèles de cotation avant-vente et de production pour répondre aux enjeux de qualité attendus par les clients

En parallèle de cette évolution, les offres SMART FIBER continuent de perdurer dans les catalogues pour répondre aux besoins de GFU. Toutefois, avec la refonte de l'offre Fibre Optique Noire, l'offre SMART FIBER dans sa forme actuelle est parfois moins pertinente. Une réflexion est menée actuellement sur ces offres de GFU afin de trouver un modèle répondant de manière plus adéquate aux nouveaux besoins des collectivités locales.

#### 5.1.3.2 Ouverture standardisée de portes CNE 100G pour l'offre BPE

Nous avons mis en place une offre standardisée de portes de collecte CNE 100G afin de permettre à nos clients de rationaliser leurs collectes nationales mais aussi de pouvoir commander des accès 10G dans les DSP avec une architecture compatible.

### 5.1.4 Synthèse des offres en vigueur

Le catalogue des offres en vigueur sur la DSP SUD BOURGOGNE NETWORKS est articulé autour de 3 offres majeures :

Milieu de gamme	Haut de gamme	
<p><b>BPE A</b></p> <p>une connexion adaptée aux <b>nouveaux usages IT</b> avec <b>GTR 4H</b></p> <p><b>Business Premium Entreprise Access</b></p>	<p><b>BPE</b></p> <p>Un <b>débit garanti</b> et une <b>qualité optimale</b> en terme de GTR et de sécurité</p> <p><b>Business Premium Entreprise</b></p>	<p><b>PASSIF</b></p> <p>Fibre noire pour <b>les besoins d'interconnexion</b></p> <p><b>IRU</b> Facturation « One shot »</p> <p><b>Locatif</b> Forfait annuel</p>

Le Catalogue Tarifaire de SUD BOURGOGNE NETWORKS comprend également des offres complémentaires :

- Accès aux Infrastructures de Génie Civil
- Hébergement

Chaque offre est adaptée à un type de besoin client spécifique :

Offre	Besoin Client
<b>BPEA</b>	<p>BPE Access est une offre de fibre dédiée accessible à tous. Elle offre tous les avantages d'une offre de fibre dédiée : GTR 4H, débit garanti pour un niveau tarifaire très attractif et l'avantage complémentaire d'un débit burst de 100M. BPEA est adapté dans les cas suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Remplacement d'offres SDSL</li> <li>- Besoins critiques (débit garanti, GTR 4H) avec faible besoin de débit : VoIP, Logiciel métier en mode SaaS, ...</li> <li>- Besoin de débit supérieur à une offre ADSL quand le FTTH pro n'est pas encore disponible</li> </ul>
<b>BPE</b>	<p>BPE est une offre haut de gamme, avec des engagements de service, de garantie et de qualité au meilleur niveau du marché</p> <p>Elle permet d'atteindre des débits garantis de 5M à 10Gbs avec une GTR 4H et différentes options de sécurisation.</p> <p>BPE est adaptée dans les cas suivants :</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sites critiques des entreprises ou collectivités : Sièges, Datacenters</li> <li>- Sites importants ayant un fort besoin en débit garanti</li> <li>- Sites importants ayant un fort enjeu de disponibilité d'une offre de qualité</li> <li>- Sites nécessitant une offre de sécurisation en fibre dédiée</li> </ul>
<b>FON</b>	<p>L'offre de FON permet à des clients ayant une expertise télécoms importante de bénéficier d'un support fibre leur permettant de faire transiter les services qu'ils souhaitent.</p> <p>Cette offre est adaptée dans les cas suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clients ayant un budget d'investissement &gt; au budget d'exploitation et permettant de financer (en IRU) des coûts d'investissement importants</li> <li>- Clients qui souhaitent opérer eux même leur réseau MAN</li> <li>- Sécurisation de sites critiques pour faire passer des offres de type San to San ou WDM</li> <li>- Besoin opérateurs pour interconnecter des sites backbone</li> <li>- GFU pour des collectivités locales</li> </ul> <p>Dans la déclinaison Smart Fiber, les offres FON sont également adaptées à la réponse infra sur les marchés de territoires connectés, territoires intelligent : vidéo surveillance, interconnexion de capteurs, gestion de feux tricolore, Mobilier connecté, ...</p>

## 5.1.5 Évolution du marché adressable

### 5.1.5.1 Évolution de l'outil ELIFIBRE

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 2024 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. 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.

5.1.5.2 Évolution du marché adressable

Les actions menées en 2024 ont contribué à une forfaitisation accrue sur les DSP dont COVAGE est le délégataire, afin de rendre plus prédictibles et plus simples les éligibilités pour nos clients :

Évolution 2024	
Marché Adressable	+1,2%
Marché Adressable en THD Zone 1	+45%
Marché Adressable en THD Zone 2	+16%
Marché Adressable en THD Zone 3	-68%
Marché Adressable en THD Zone 4	+12%
Marché Adressable en THD Zone 5	-4%

Les équipes GEOMARKETING contribuent à rendre visible ces évolutions :

- Au travers de formation des équipes commerciales ;
- Avec la diffusion d'une newsletter éligibilité trimestrielle qui montre les évolutions majeures des outils et de la couverture ;
- Avec des outils digitaux innovants qui matérialisent les extensions du réseau ;
- Avec la diffusion aux clients de bases de SIRET éligibles.

5.1.6 Actions de communication réalisées en 2024

5.1.6.1 Réseaux Sociaux & Presse

Le compte LinkedIn COVAGE compte 47 000 abonnés fin 2024, ce qui nous offre une forte visibilité pour nos communications.

## 2023

7,9% Taux d'engagement

297K Impressions

38,7K

Followers (31/12)

S2

## 2024

43K

Followers (au 30/06) +4,3K

S1

17,8% Taux d'engagement

487K Impressions

47 K

Followers (31/12) +4K vs S1

S2

23,9% Taux d'engagement +34,3% vs S1

475 K Impressions -2,5% vs S1

### Objectifs fixés fin 2024

48K followers espérés au 31/12 ✗ 47K au réel

+ 8 300 followers en 1 an

Taux d'engagement >8-10% ✅ moyenne 20,85%

Impressions >300k ✅ moyenne 481 K

L'animation de nos comptes nous permet d'avoir une communauté active avec +8 300 abonnés en 1 an et un taux d'engagement sur nos post plus de 2x supérieur à la moyenne du secteur.

Covage et ses DSP ont fait l'objet de 25 retombées presse, dont plusieurs dans des grands médias nationaux.

## Les Echos

Télécoms : ces entreprises qui hésitent à passer à la fibre

A l'échelle du pays, les chiffres montrent depuis plusieurs années les hésitations des entreprises vis-à-vis de la fibre. « Le taux de raccordement progresse encore mais on voit bien qu'on va toucher un plafond autour de 80 % », se désole Denis Teissier, le directeur marketing de Covage.

LE FIGARO

Numérique : malgré l'accélération de la fibre, le retard inquiétant des PME françaises

### 5.1.6.2 Supports & Contenus

Tout au long de l'année 2024, Covage a réalisé des communications nationales sur différents sujets d'actualité télécoms tels que :



- La publication d'un livre blanc sur la fin du cuivre, disponible en version digitale et téléchargeable via le lien ci-après : [Livre Blanc Fin du Cuivre](#)



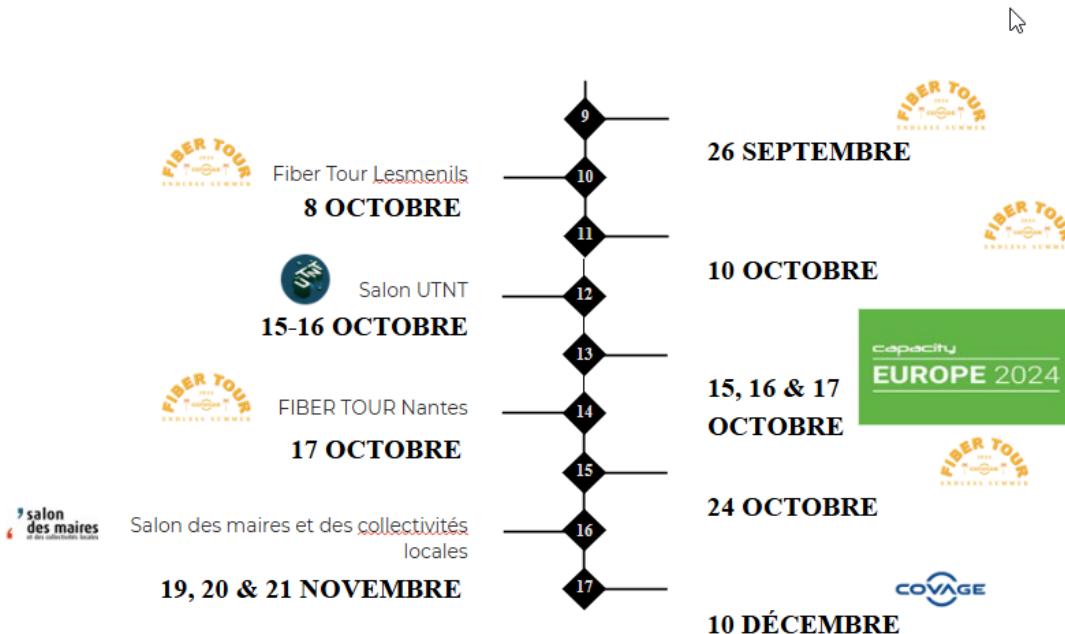
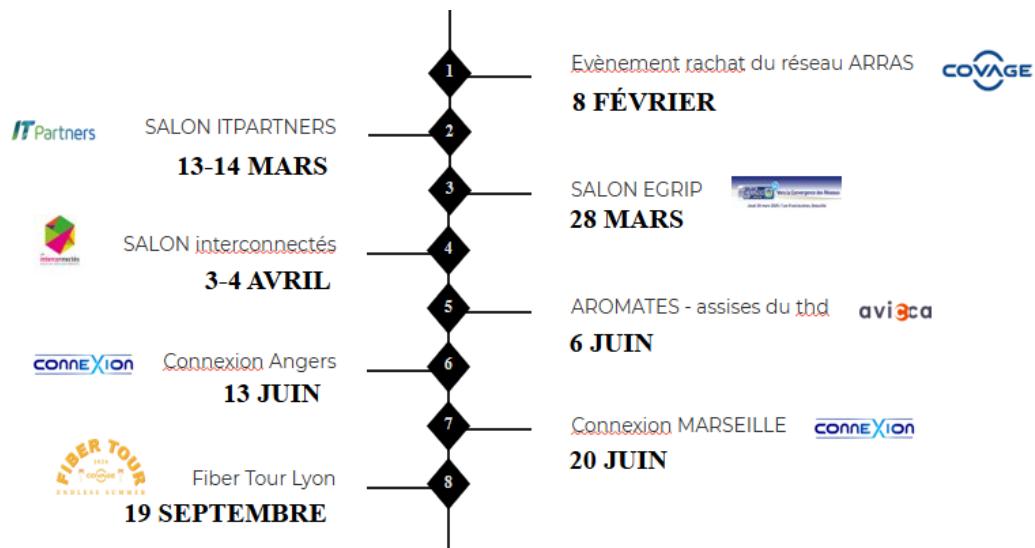
- Des newsletters trimestrielles avec les actualités de COVAGE à destination de nos partenaires
- L'organisation et l'animation de 2 webinars sur la fin du cuivre
- Le baromètre Fibre et usages numériques en entreprise – 5<sup>ème</sup> édition : <https://www.covage.com/presse/communique-de-presse-5eme-edition-barometre-fibre-en-entreprise/>



#### 5.1.6.3 Évènements marquants 2024

L'année 2024 a été riche en événements, que ce soit pour rencontrer nos clients ou nos partenaires et nos délégants. Covage a été présent sur plus de 17 événements à vocation nationale ou internationale pour être en mesure de communiquer auprès de toutes nos parties prenantes. Ci-dessous un aperçu des moments clés de l'année 2024 :

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS



L'année 2024 a été notamment rythmée par le FIBER TOUR avec 6 dates dans les différentes régions françaises. Pour l'édition 2024, les villes étapes ont été :

- Lyon
- Paris
- Lesmenils
- Montpellier
- Nantes
- Rouen

Le FIBER TOUR a été l'occasion de mettre en avant nos réseaux, les offres et le savoir-faire de COVAGE ; avec les interventions sur chaque date d'intervenants inspirants capable de mettre en avant des innovations marché comme l'utilisation de l'IA dans les télécoms ou des retours d'expérience sur les nouveaux modèles de relation client. À cette occasion, nous avons pu rencontrer au plus proche de chez eux plus de 300 clients et partenaires.



L'édition 2024 du FIBER TOUR a été un véritable succès, en témoigne le plébiscite des participants qui lui ont attribué une note exceptionnelle de 4,675/5. Les retours enthousiastes mettent en avant la qualité des échanges et l'ambiance conviviale qui ont marqué chaque étape du tour. Les lieux choisis ont été appréciés par les invités, qui ont également pu profiter de contacts privilégiés avec les différents interlocuteurs avec une ambiance conviviale, des moments partagés riches en interventions.

## Questionnaire de satisfaction

### Moyenne

**Note Globale** ★★★★☆ 4,675/5

**Impact de la soirée sur leurs relations professionnelles**



Impact	Pourcentage
Très positif	4%
Positif	44%
Neutre	52%

**Ce qui a le plus plu :**

- Présentation finale ensemble
- Atmosphère conviviale
- Différentes voix et perspectives écoutées
- Partage d'expériences

**Ce qui a le moins plu :**

- Nombre de participants
- Temps de déplacement entre les sites
- Nombre de sites visités
- Nombre de personnes
- Évaluation des sites

## Questionnaire de satisfaction

### Moyenne



### 5.1.7 Les axes de travail pour 2025

2025 s'annonce comme une année riche en évolution dans la proposition de valeur entre COVAGE et ses clients afin d'être en mesure de toujours mettre plus en valeur les territoires et les réseaux sur lesquels nous sommes présents et valoriser 100% de nos offres. Les grands objectifs fixés sont les suivants :

1. Faire du réseau un avantage compétitif ;
  2. Disposer d'offres simples, éco-responsables, au meilleurs rapport couverture, prix, performance ;
  3. Transformer l'expérience client avec un nouveau parcours digital de bout en bout ;
  4. Moderniser l'image de marque et renforcer l'animation locale.

### 5.1.8 Faire du réseau un avantage compétitif

Notre objectif est de mieux mettre en valeur les investissements faits dans le réseau, que ce soit la densification de la boucle locale dans les DSP, comme les évolutions structurantes de notre réseau de collecte qui permettent d'améliorer la résilience de nos services.

Premièrement, nous continuons d'investir pour être en mesure de proposer des services 10G sur une large part de notre couverture.

Nous travaillons également à renforcer la maîtrise de la connaissance et de l'utilisation de nos ressources réseau, que ce soit par nos collaborateurs, comme par nos clients avec la mise à disposition d'informations sécurisées sur des outils modernes et digitaux.

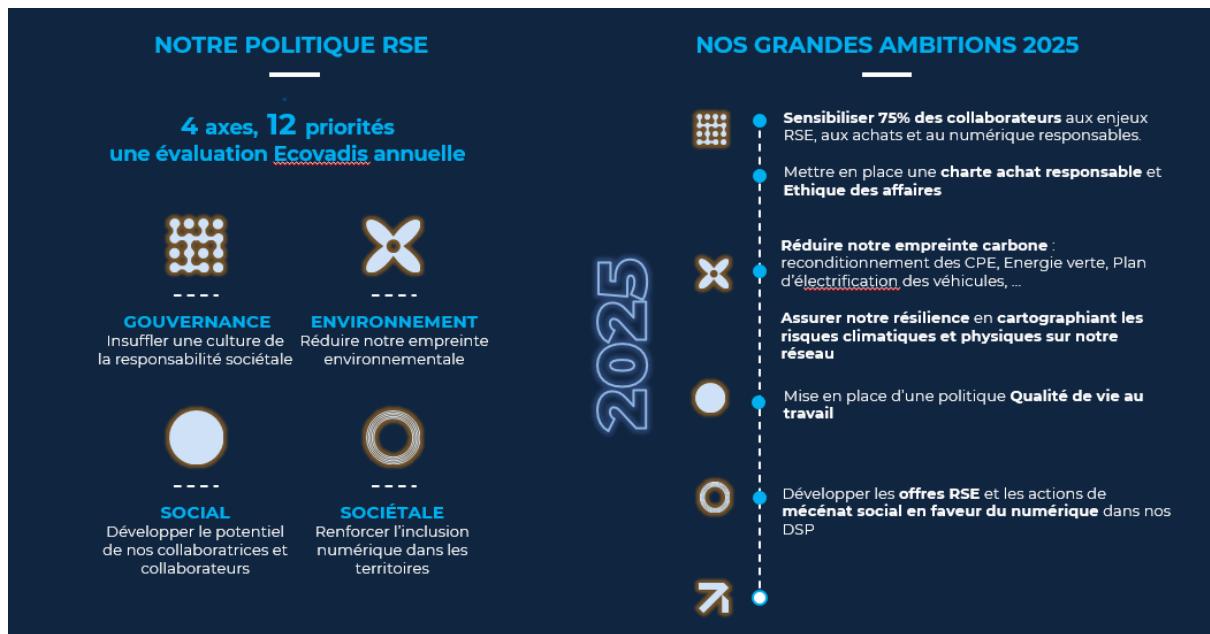


Enfin, nous travaillons toujours à l'amélioration et la fiabilisation de nos parcours d'éligibilité qui sont au centre des interactions avec les clients. Pour continuer à simplifier les demandes, nous développons des modules de cotations automatisées pour les cotations simples, afin d'être plus rapide dans nos traitements des devis et permettre à nos équipes de cotation de se concentrer sur les projets complexes comme les projets de Fibre Noire.

### 5.1.9 Disposer d'offres simples, éco-responsables, au meilleurs rapport couverture, prix, performance

Voici les principaux éléments inscrits à la roadmap pour 2025 :

RSE



En complément et afin d'essaimer la démarche RSE, 2025 sera l'occasion pour nous de lancer une démarche d'**ANALYSE DU CYCLE DE VIE (ACV)** de nos offres afin d'être en mesure d'ici 2026 de communiquer sur l'impact environnemental de chacune de nos offres afin d'en faire également un levier de choix pour nos clients.

#### BPE

- Standardisation des offres 10G client : comme évoqué précédemment, les demandes de débit supérieur au 1G augmentent fortement. Nous souhaitons pouvoir proposer à nos clients des offres standardisées jusqu'à 10Gbs
- Création d'options à valeur ajoutée : déploiement rapide, offre site poppé
- Refonte des offres de sécurisation
- Installation des CPE de nos clients pour augmenter la valeur
- Mise à disposition d'une interface de monitoring et de supervision des liens BPE

#### BPEA

- Simplification de l'offre pour la rendre plus accessible
- Refonte de l'offre pour mieux accompagner les demandes des clients et la migration des accès SDSL
  - o Réflexion sur le niveau de débit garanti
  - o Réflexion sur la gestion technique du débit garanti
  - o Réflexion sur les attentes des clients en termes de disponibilité du service

#### Fibre Optique Noire

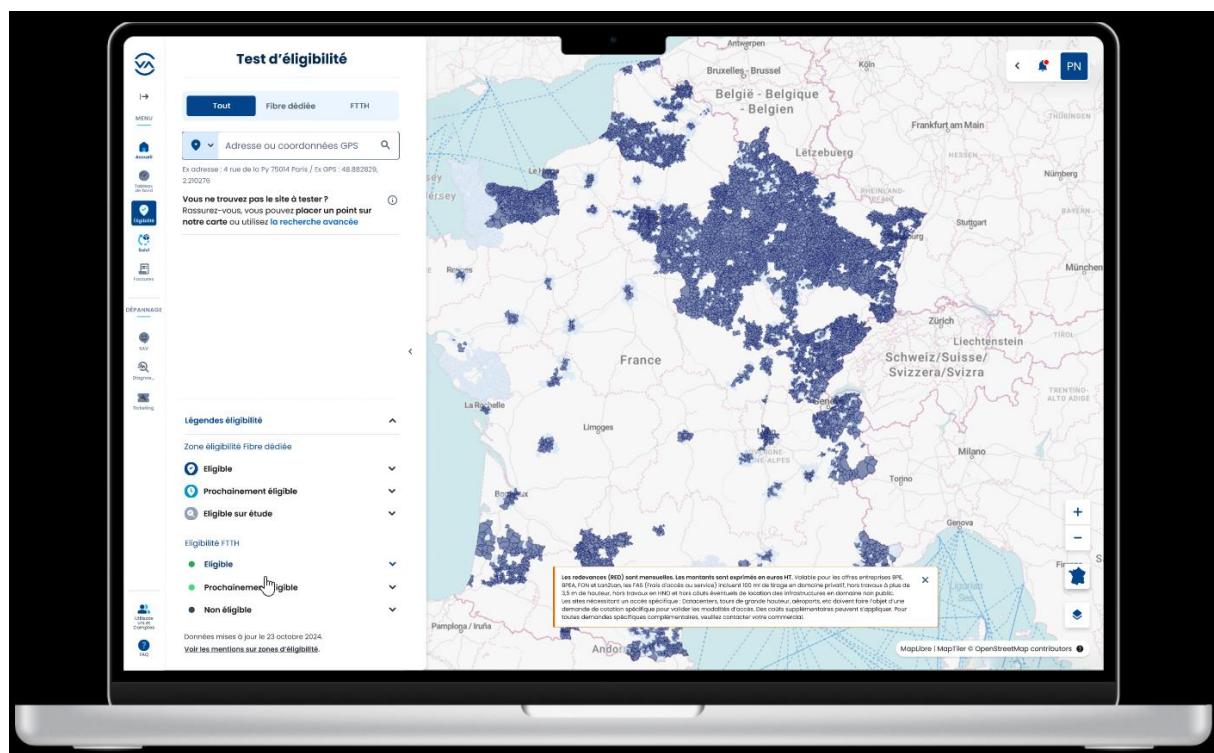
- S'assurer de la mise en œuvre des nouveaux catalogues dans l'ensemble des DSP
- Refonte des offres de Fibre Noire Collectivité (actuellement SMART FIBER) pour créer des offres adaptées aux nouveaux enjeux, que ce soit pour les raccordements bâtimentaires, comme pour le raccordement d'objets connectés et avec une meilleure granularité de service entre la fibre noire et les offres activées. Nous travaillons sur un modèle avec

- Des offres de fibre noire forfaitisées en IRU entre un NRO et un site public ;
- Des offres de fibre noire forfaitisées en IRU entre un NRO et des objets : caméras de vidéo protection, capteurs, ...
- Des options d'activation du service sous forme d'abonnement, dans lesquelles nous sortirons la composante accès qui aura pu être souscrite précédemment au travers des offres d'IRU ci-dessus

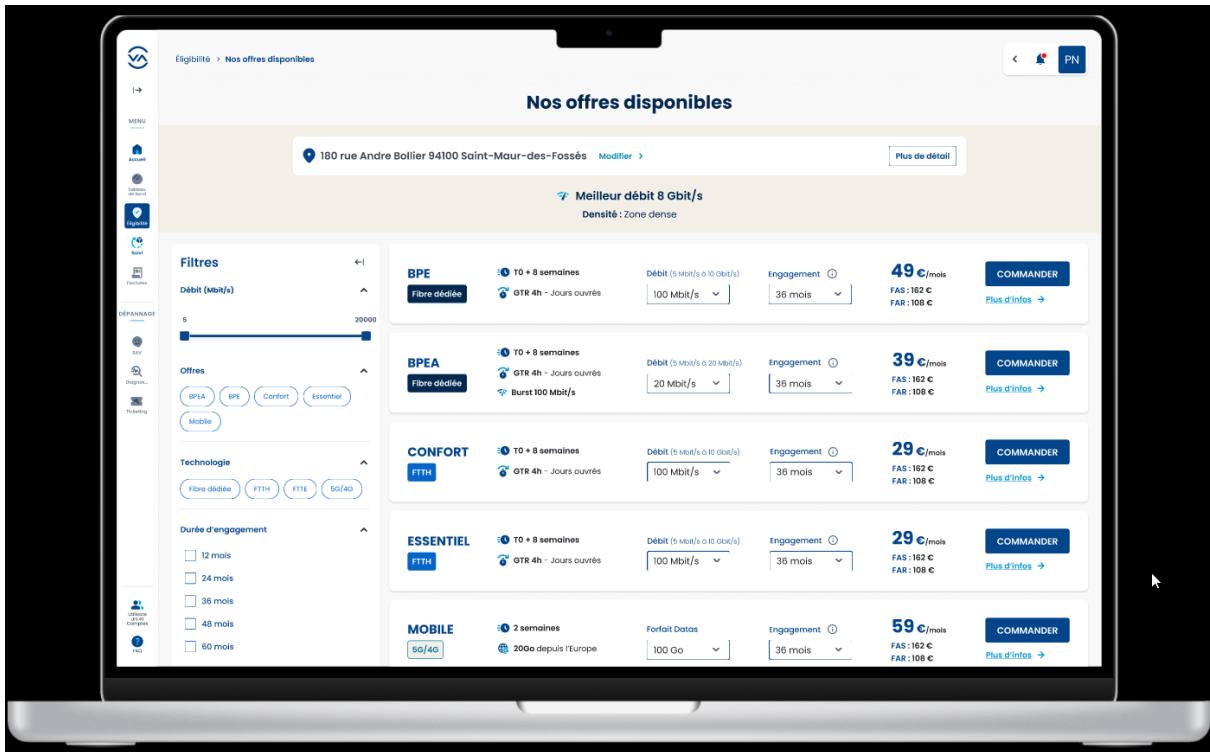
### 5.1.10 Transformer l'expérience client avec un nouveau parcours digital de bout en bout

L'évolution majeure sera le lancement mi 2025 de notre nouvel Espace Client Digital, qui viendra remplacer progressivement les outils existants (Elifibre, PCO) pour permettre :

- De synthétiser l'ensemble des interactions avec nos clients dans un seul et même outil
  - Eligibilité
  - Demande de devis
  - Commande
  - Gestion des changes
  - Suivi de déploiement
  - Exploitation
- De disposer d'une interface (IHM) moderne et fonctionnelle
- D'améliorer l'interfaçage API avec nos clients
- De mieux gérer les règles d'éligibilité sur nos réseaux
- De mieux présenter nos offres
- D'améliorer le module de recherche avec plus de possibilité d'interrogation pour nos clients



# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS



## 5.1.11 Moderniser l'image de marque et renforcer l'animation locale

Au niveau de la communication, plusieurs chantiers nous attendent pour 2025 :

1. Lancement d'un nouveau site web pour mieux mettre en avant nos réseaux, nos DSP, nos offres, nos savoirs faire,

A screenshot of the Covage website. The top navigation bar includes "covage", "Nos solutions", "Notre réseau", "À propos", "Actualités", "Blog", "Expertise", and a blue button "Testez votre éligibilité". The main content area features a section titled "Quels usages pour la Fibre Noire ?" (What uses for Black Fiber?). It shows two images: one of a worker in an orange vest working in a server room, and another of a surveillance camera mounted on a building. Below each image is a description of the target audience and associated projects.

**Vous êtes un opérateur ou un intégrateur**

Interconnexion de sites : collecte, raccordement de sites clients sensibles...  
Boucles interdatacenters

**EN SAVOIR PLUS**

**Vous êtes une collectivité ou un territoire**

Interconnexions d'objets : caméras, capteurs intelligents, superviseurs/hyperviseurs, gateways, bornes, feux intelligents...  
Projets bâtimentaires : écoles, datacenters...  
À noter : vous pouvez également bénéficier de l'expertise d'Ubicité, filiale du Groupe Altitude, qui accompagne les collectivités dans la transformation numérique et durable des territoires.

2. Renforcer l'animation locale, en soutien des équipes commerciales en charge de l'animation des réseaux et développer la notoriété locale et nationale auprès des acteurs publics et économiques : CPME, CCI, MEDEF, ... avec notamment un renforcement des actions de relation presse avec la presse locale.
3. Des événements marquants pour mettre en avant nos atouts, notamment :
  - Salon IT Partners
  - 6<sup>ème</sup> édition du baromètre Fibre et Usages Numériques en entreprise
  - UTNT à Strasbourg
  - Salon des Maires
  - Interconnectés à Rennes
  - Capacity Europe à Londres et ITWW à Washington pour renforcer notre visibilité auprès des opérateurs internationaux



## 6. VOLET COMMERCIAL

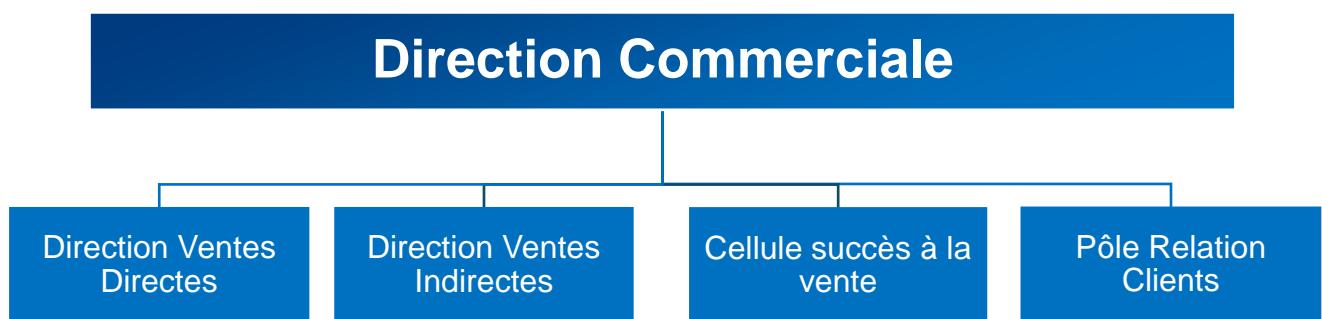


## 6.1 Organisation de la direction commerciale Nationale et Locale

La commercialisation du réseau SUD BOURGOGNE NETWORKS est portée par la Direction Commerciale.

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'organisation de la direction commerciale est structurée en 4 pôles :



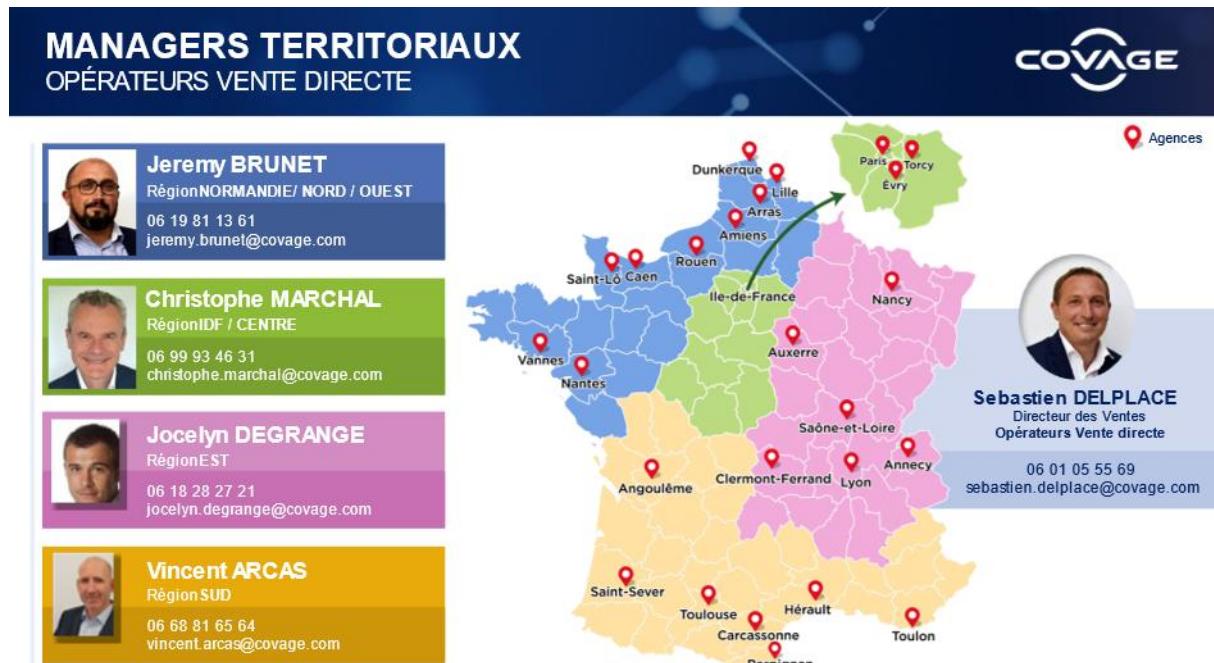
Les responsables commerciaux s'organisent autour de 2 missions essentielles :

- L'animation des comptes opérateurs sur leur périmètre géographique :
  - Connaître les volumes et les valeurs d'achat par service (dsl / ftth / fibre dédiée) et le poids des acteurs concurrents
  - Appréhender leur catalogue de services (télécommunications / hébergement)
  - Identifier leurs critères d'achats (prix-éligibilité) et les décideurs associés (avant-vente, directeur régional...)
  - Tester leurs outils d'éligibilité régulièrement pour s'assurer que le RIP soit bien positionné
  - Écouter pour définir les axes de progression communs et déclencher des plans d'actions ciblés (horizontal market vs vertical market)
  - Comprendre les mécanismes essentiels de la rémunération variable de leur force commerciale (marge, chiffre d'affaires, prise de commandes)
  - Informer les clients des roadmaps, des nouveautés, des points bloquants
  - Mettre en place des business reviews : mesurer les performances et piloter les résultats des plans d'actions
  - Adapter la liasse contractuelle : négocier les évolutions contractuelles (sujets-clés ftth pro)
  - Participer à 100% des comités de pilotage disposant d'un responsable de la relation clients
  - Identifier les réseaux de distribution (clients vente indirecte) : top 20, migration de parc DSL etc...
- Animer l'écosystème de son territoire
  - Connaître les données-clés du territoire (marché adressable - taux de pénétration – zones ouvertes – mix produit commercialisé - concurrence)
  - Interchanger avec les opérateurs implantés sur le territoire et monter des plans d'actions (prospection terrain)

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

- Identifier les AMO implantés sur le territoire et les accompagner dans la prise en compte des RIP
- Accompagner les collectivités dans leurs projets de système d'information, d'objets connectés et de ville intelligente
- Identifier les aménageurs du territoire et les organisations entrepreneuriales (club de zones d'activités, syndicat, organisme de développement économique)

### Organisation de la vente directe :



### Organisation de la vente Indirecte :



Organisation territoriale :

### ÉQUIPE RÉGION EST



 <b>Jocelyn DEGRANGE</b> Directeur Régional 06 18 28 27 21 jocelyn.degrange@covage.com	 <b>Gregory THEVENOT</b> Responsable Commercial 06 42 46 04 13 gregory.thevenot@covage.com	 <b>Jean-Pierre SCHWAB</b> Responsable Grands Comptes 07 71 32 87 28 jean-pierre.schwab@covage.com		
 <b>Hamid HADRI</b> Responsable Grands Comptes 07 69 94 49 39 hamid.hadri@covage.com	 <b>Élise LEBEAU</b> Responsable Commerciale 06 29 91 13 85 elise.lebeau@covage.com	 <b>Adélaïde RAILLARD</b> Responsable Commerciale 07 56 12 93 29 adelaide.raillard@covage.com	 <b>Radwane BOUREGBA</b> Responsable Marchés Publics 06 19 93 30 24 radwane.bouregba@covage.com	 <b>Didier DUBREUIL</b> Responsable Commercial 06 24 36 20 48 didier.dubreuil@covage.com

## 6.2 Évènements locaux 2024

L'année 2024 a été riche en évènements avec l'écosystème.

Plus de 35 dates ont permis de renforcer les liens avec les chefs d'entreprises du territoire de SBN, ainsi qu'avec nos partenaires locaux, tant lors de soirées Partenaires (avec les clubs sportifs, qu'il s'agisse de l'Elan Chalon, du RTC, du COCB ou de l'Aviron Chalonnais) :

- Afterwork
- Business Dating
- Conférences organisées notamment par l'Usinerie Partners, Hub&Go, Formapi et Elan 360
- Soirées Partenaires
- Petits déjeuners mensuels Adedis
- RDV Business MEDEF et CPME

Ces évènements sont relayés sur la page LinkedIn de la DSP qui compte actuellement 269 abonnés.

## ÉVÈNEMENT REGIONAL : RÉGION MULTI-OPÉRATEURS

**COVAGE**

Date :	• 26/11/2024
Type Evénement :	• Réunion Opérateurs coorganisée chez RUBIX
Objectif :	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encourager les opérateurs présents sur le territoire (région au sens large) à commercialiser sur la DSP.</li> <li>Démontrer notre capacité de mobilisation au client</li> <li>Partager un moment convivial, propice aux rencontres et aux échanges, afin de créer ou resserrer les liens avec les partenaires locaux.</li> </ul>
Résultats :	Profiter d'un instant de convivialité à travers des rencontres et des discussions pour développer et solidifier les relations avec les partenaires locaux.




PILOTE COVAGE



OPÉRATEURS



REVENDEURS

DSP



1

## ÉVÈNEMENT REGIONAL : VISITE D'UN NOUVEAU DATACENTER

**COVAGE**

Date :	• Il y a 7 mois
Type Evénement :	• Présentation du nouveau DATACENTER « Nouvelle Génération » de Chalon-Sur-Saône
Objectif :	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encourager les opérateurs présents sur le territoire (région au sens large) à commercialiser sur la DSP.</li> <li>Démontrer notre capacité de mobilisation au client</li> <li>Partager un moment convivial, propice aux rencontres et aux échanges, afin de créer ou resserrer les liens avec les partenaires locaux.</li> </ul>




PILOTE COVAGE



OPÉRATEURS



REVENDEURS

DSP



2

## 6.3 Évolution du portefeuille d'Usagers du Réseau

### 6.3.1 Pour les services fibre dédiée

Le tableau ci-dessous dresse la liste des opérateurs usagers ayant passé commande en 2024 sur les services activés et sur les services passifs.

Services activés	Service passifs
ADISTA	BOUYGUES TELECOM
AERA TELECOM	CCAS VILLE DE CHALON
ANGELINKS	COMMUNAUTE D'AGGLO DU GRAND CHALON
BOUYGUES TELECOM	COMMUNE DE TORCY
COLT TECHNOLOGIES SERVICES	CU LE CREUSOT MONTCEAU-LES-MINES
FLEX NETWORK	RTE RESEAU DE TRANSPORT D ELECTRICI
FREE PRO	RUBIX DATACENTER
GROUPE CONVERGENCE.COM	SFR
GTT Communications France SAS	
HEXANET	
INIT SYS ALPHALINK	
IPEVA	
LINKT	
NETALIS	
NXO FRANCE	
PHIBEE TELECOM	
RUBIX DATACENTER	
SEWAN	
SFR	
TRUSTTEAM	
UNYC	
VA SOLUTIONS	

## 6.4 Évolution du parc de services

### 6.4.1 Parc de service Fibre Dédiée

Le nombre de services commercialisés sur le réseau au 31/12/2024 s'élève à 1 054, comprenant les services activés et les services passifs.

- S'agissant des offres activées, le nombre de clients finals, qui s'élève au 31/12/2024 à 774 a connu une diminution de 2% entre 2023 et 2024.
- S'agissant des offres passives, le nombre de clients finals, qui s'élève au 31/12/2024 à 280, a connu une augmentation de 1.5% Entre 2023 et 2024.



#### 6.4.1.1 Analyse des prises de commandes Fibre dédiée

Le nombre total de commandes réalisées en 2024 est de 165, en baisse de 61% par rapport à 2023.

Cette baisse de prise de commande est dû à plusieurs facteurs :

- De nombreuses commandes sur le marché public en 2023 en IRU, notamment avec la Région BFC
- Des commandes en Location FON de Free en 2023
- Le déploiement de réseaux concurrents (Koesio, IELO et Eurofiber)
- Le rattachement d'un partenaire Unyc à Rubix

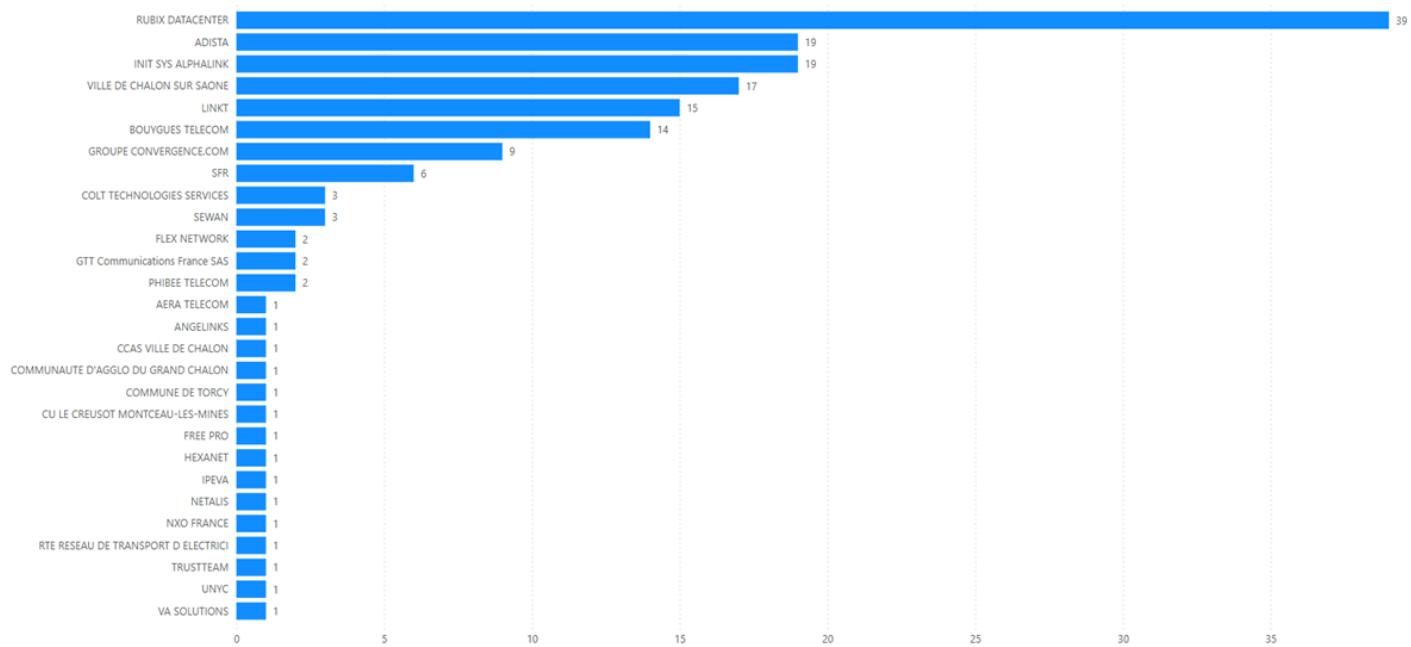
Le tableau ci-dessous indique la répartition des commandes par type d'offre :

Service	Commande 2024
BPE	77
BPEA	59
FON IRU	25
FON LOC	4
<b>Total</b>	<b>165</b>

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



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



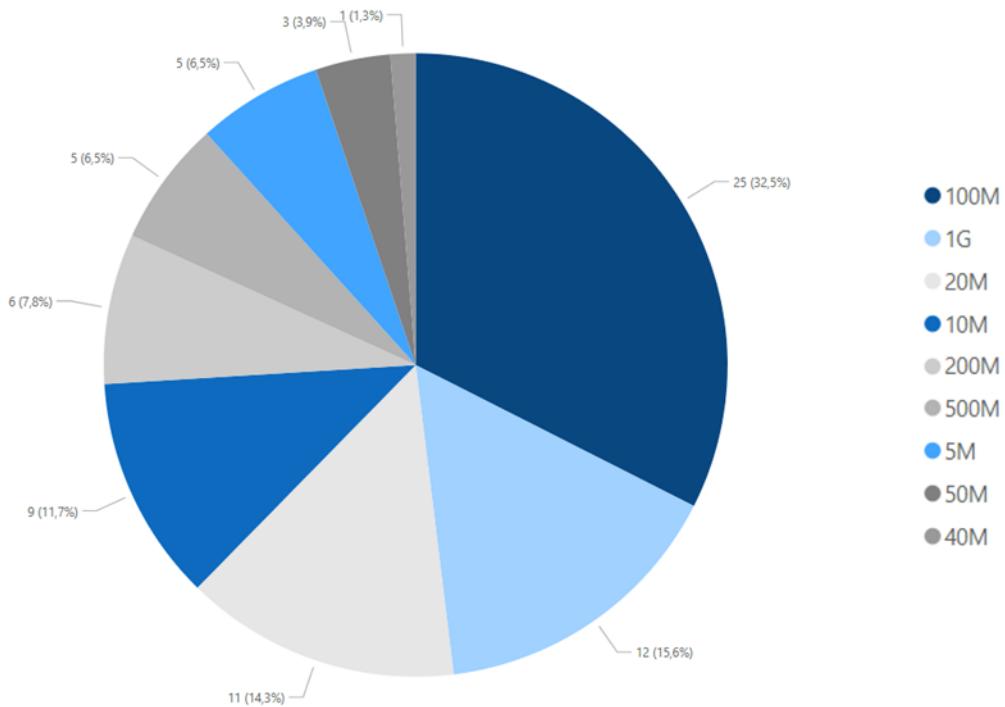
## 6.4.1.2 Analyse des prises de commande Business Premium Entreprise

S'agissant des services de Business Premium Entreprise, 77 commandes ont été réalisées en 2024. Celles-ci se répartissent comme suit :

- 57 commandes de nouveaux services de Business Premium Entreprise (74% des commandes Business Premium Entreprise) ;
- 20 commandes de modifications de services (upgrade) (26% des commandes Business Premium Entreprise).



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



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

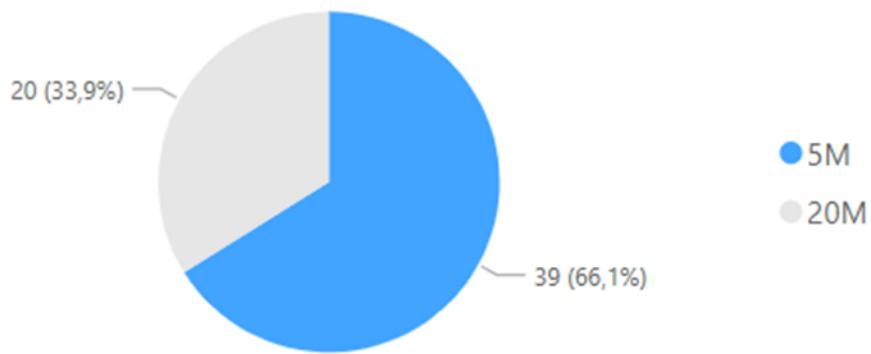
Débit	Nouvelles commandes	Modification upgrade	Total
100M	20	5	25
10M	7	2	9
1G	8	4	12
200M	5	1	6
20M	8	3	11
40M	1		1
500M	2	3	5
50M	3		3
5M	3	2	5
<b>Total</b>	<b>57</b>	<b>20</b>	<b>77</b>

#### 6.4.1.3 Analyse des prises de commande Business Premium Entreprise Access

S'agissant des services de Business Premium Entreprise Access, 59 commandes ont été réalisées en 2024. Celles-ci se répartissent comme suit :

- 52 commandes de nouveaux services de Business Premium Entreprise Access (88% des commandes Business Premium Entreprise Access) ;
- 7 commandes d'Upgrade de services (12% des commandes Business Premium Entreprise Access).

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



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

Débit	Nouvelles commandes	Modifications	Total
20M	16	4	20
5M	36	3	39
Total	52	7	59

La liste exhaustive des commandes Usagers SBN à fin 2024 est en annexe 8.



## 7 VOLET FINANCIER



## 7.1 Principaux indicateurs de l'année 2024

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

Principaux indicateurs	déc.-23	déc.-24
Marché adressable (u)	5 758	6 219
Pénétration (%)	20,20%	16,58%

Le marché adressable est en légère hausse d'environ 8% à fin 2024 avec 6 219 entreprises de plus de 1 salarié contre 5 758 en 2023. Le taux de pénétration décline proportionnellement à la baisse du parc et l'augmentation de 5% du marché adressable.

Pour rappel, le marché adressable s'entend comme le nombre d'entreprises de 1 salarié et plus, présentes sur le territoire.

## 7.2 Rappel des règles de comptabilité retenues

### 7.2.1 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.

### 7.2.2 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.

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.

### 7.2.3 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.

### 7.2.4 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.

### 7.2.5 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.

### 7.2.6 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.

### 7.2.7 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.

## 7.3 Compte de résultat

### 7.3.1 Comparaison par rapport à l'année précédente

Le compte de résultat de l'année 2024 est le suivant :

Compte de résultat (€)	2023 Réel	2024 Réel	CEP Contractuel 2024	CEP Actualisé 2024
Chiffre d'affaires	2 087 713	2 565 448	3 310 763	2 730 977
Dépenses	(2 363 313)	(2 502 435)	(2 356 297)	(2 423 295)
<b>EBE</b>	<b>(275 599)</b>	<b>63 013</b>	<b>954 466</b>	<b>307 682</b>
Amortissements	(41 373)	(253 504)	(309 310)	(278 577)
Amortissements de subventions	-	-	-	-
<b>Résultat brut d'exploitation</b>	<b>(316 972)</b>	<b>(190 492)</b>	<b>645 156</b>	<b>29 104</b>
Résultat financier	(6 157)	16 587	(9 447)	(38 609)
Résultat exceptionnel	197 382	(799)	-	-
<b>Résultat net avant impôt</b>	<b>(125 747)</b>	<b>(174 704)</b>	<b>635 709</b>	<b>(9 504)</b>
Impôts sur les sociétés	-	1 800	(158 927)	-
<b>Résultat net comptable</b>	<b>(125 747)</b>	<b>(172 904)</b>	<b>476 782</b>	<b>(9 504)</b>

L'année 2024 connaît une légère amélioration de l'activité par rapport à 2023.

En effet, la hausse du chiffre d'affaires de 23% est principalement liée à la progression du parc clients du service passif.

Les charges suivent la tendance haussière (+6%), soit +139 k€ par rapport à 2023, portée principalement par l'augmentation des coûts d'exploitation technique, ainsi que des redevances d'usage. Tendance haussière similaire comparativement au CEP contractuel (+6%), essentiellement due aux coûts d'exploitation technique ainsi qu'aux charges de locations et redevances (autres que celle d'usage).

La hausse du chiffre d'affaires, plus importante que celle des charges, permet le retour d'un Excédent Brut d'Exploitation (EBE) positif à 63 k€, mais reste inférieur aux prévisions du CEP contractuel, en retard de 891 k€, couplé à un chiffre d'affaires moindre de 745 k€ et l'augmentation des charges.

Les dotations aux amortissements reflètent l'enregistrement des travaux de premier établissement ainsi que de la mise en service de nouveaux raccordements réalisés en 2023 et courant 2024.

Malgré l'accroissement des amortissements, le résultat brut d'exploitation (RBE) s'améliore néanmoins passant à -190 k€, soit une réduction de la perte opérationnelle de 126 k€.

Le résultat financier correspond essentiellement aux intérêts payés ou reçus des comptes courants d'associés. Soit des intérêts perçus en hausse de +19 k€ pour un montant d'environ 21 k€, contre des intérêts payés en baisse de 3 k€, à hauteur de 5 k€.

En 2023, un produit exceptionnel pour 212 k€ compensait largement les charges exceptionnelles de 14 k€. En 2024, ces postes sont quasi nuls (~1 k€) supprimant ce relais de redressement ponctuel.

La réception d'un crédit d'impôts pour le Mécénat de la Villa Perrusson réduit de 1,8 k€ la perte nette opérationnelle et s'élève à -172 k€.

### 7.3.2 Recettes

Les recettes de l'année 2024 se répartissent de la manière suivante :

Chiffre d'Affaires (€)	2023 Réel	2024 Réel	CEP Contractuel 2024	CEP Actualisé 2024
BPE	1 279 365	1 134 320		
BPEA	481 980	434 538		
FTTO Actif	1 761 345	1 568 858	2 432 920	1 525 885
FON	417 391	716 493	394 880	1 077 630
IRU	-222 494	163 071	215 363	49 082
FTTO Passif	194 897	879 564	610 243	1 126 712
FTTO	1 956 241	2 448 422	3 043 163	2 652 597
Services	10 923	13 208	6 000	15 000
CA récurrent	1 967 165	2 461 629	3 049 163	2 667 597
FTTO Actif	57 097	41 490	57 600	55 619
FTTO Passif	63 451	62 328	204 000	7 760
FTTO	120 549	103 818	261 600	63 379
CA non récurrent	120 549	103 818	261 600	63 379
CA total	2 087 713	2 565 448	3 310 763	2 730 977

Le chiffre d'affaires de la DSP en 2024 augmente de 23% au global par rapport à 2023, et atteint 2 565 K€.

Cette évolution du **chiffre d'affaires récurrent** s'explique par les effets volume et prix suivant :

- Pour les offres actives, la variation du CA récurrent est négative de 192 k€
  - Effet prix : -118 k€ avec une baisse de l'ARPU d'environ 7%, soit -12 € pu.
  - Effet volume : -74 k€ avec la baisse du parc net d'environ 4%
- Pour les offres passives, la variation du CA récurrent est positive de 685 k€ avec augmentation :
  - Pour 44% sur la Location FON, comprenant la signature de contrats avec Free ainsi que le renouvellement des liens avec SFR
  - Pour 56%, sur les IRU résultant de la régularisation des enregistrements comptables des revenus en 2024

L'évolution du **chiffre d'affaires non récurrent** s'explique notamment par des frais d'accès au service moins important du fait d'un nombre de raccordements en rapport.

Le tableau ci-dessous permet de visualiser le top des opérateurs par montant facturé (récurrent et non récurrent) :

Top 10 opérateurs	Montant Facturé 2024
FREE	390 607
SFR	247 285
ADISTA	233 099
COMMUNAUTE D'AGGLO DU GRAND CHALON	222 140
BOUYGUES TELECOM	187 774
INIT SYS	156 438
RUBIX DATACENTER	123 691
COVAGE GRAND CHALON NETWORKS	104 067
LINKT	97 818
SEWAN COMMUNICATIONS	94 711

Une part significative des revenus générés par Free provient des produits de Location FON.

Adista et SFR enregistrent une légère baisse par rapport à 2023, en raison de résiliations.

Toutefois, le renouvellement des liens en Location FON par SFR atténue cette baisse.

L'ensemble de ces éléments contribue à la progression des revenus passifs de la DSP en 2024.

### 7.3.3 Charges

Les charges de l'année 2024, par rapport au budget et à l'année précédente sont les suivantes :

Charges (€)	2023 Réel	2024 Réel	CEP Contractuel 2024	CEP Actualisé 2024
Charges de maintenance (yc. Stocks)	(200 897)	(152 091)	(123 311)	(139 550)
Charges d'exploitation technique	(359 208)	(449 898)	(333 124)	(439 422)
Charges d'exploitation commerciale	-	-	(45 000)	(25 000)
Locations et redevances (autres que celle d'usage)	(70 486)	(97 973)	(37 176)	(77 764)
Impôts et taxes	(5 473)	(9 758)	(47 443)	(5 637)
Frais de structure	(874 786)	(873 819)	(831 168)	(843 925)
R1	(532 000)	(532 000)	(532 000)	(532 000)
R2	(224 622)	(288 673)	(331 076)	(273 098)
R3	(6 000)	(6 000)	(6 000)	(6 000)
R4	(66 667)	(50 000)	(50 000)	(50 000)
Redevance d'usage	(829 289)	(876 673)	(919 076)	(861 098)
Droit d'usage SI	(23 174)	(42 223)	(20 000)	(30 900)
<b>Total Charges d'exploitation</b>	<b>(2 363 313)</b>	<b>(2 502 435)</b>	<b>(2 356 297)</b>	<b>(2 423 295)</b>

Le détail des prestations internalisées, sous-traitées se trouve en Annexe 3.

Les charges de maintenance diminuent de 24%, principalement dû à une baisse des interventions de maintenance curative de Fibre Optique par rapport à 2023. Inversement, comparativement au CEP contractuel, l'augmentation de 19% provient essentiellement de la hausse des coûts de maintenance de locaux techniques, sur les baies de Chalon et Creusot.

Tandis que les charges d'exploitation technique s'élèvent à 450 k€, essentiellement sous l'effet de la Collecte nationale intragroupe. En effet, le changement de tarification résulte d'un upgrade du débit des liens. La supervision Fibre opérée par Covage Infra augmente également, du fait de la croissance du parc passif. Ces mêmes éléments impactent la comparaison au CEP contractuel.

Malgré la baisse de 44% des charges de location de Fibre Optique Noire dû en particulier à l'expiration du contrat avec APRR, les coûts unitaires de location des fourreaux BLO de

Orange augmente d'environ 60%. Ces derniers n'étaient pas modélisés dans le CEP contractuel avec la chronique appliquée unilatéralement par Orange depuis 2023.

Les frais de structure fléchissent légèrement, en raison de la réduction des charges locatives et plus particulièrement, versus les travaux de l'agence qui avaient été engagés en 2023.

La redevance d'usage globale progresse de 6% par rapport à 2023, soit +47 k€ sous l'effet essentiellement de la hausse de la redevance 2 qui dépasse en 2024 le montant plancher pour atteindre 256 k€ en facturation réelle. Le CEP contractuel prévoyait 42 k€ supplémentaire en conséquence d'un chiffre d'affaires projeté supérieur au réel constaté.

Les charges d'exploitation totales s'établissent à 2 502 k€ soit une hausse de 139 k€ (+6%). Cette évolution est tirée en priorité des coûts des upgrades de Collecte ainsi que des redevances d'usage.

Un avoir sera établi à hauteur de 20 k€ pour la surfacturation la prestation SI.

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

Top 10 fournisseurs	Dépenses 2024
SUD BOURGOGNE THD	876 673
VINCI ENERGIES FRANCE	61 175
CIRCET	59 053
TOTALENERGIES	43 991
COVAGE GRAND CHALON NETWORKS	32 186
SARL LES GENIEVRES	25 932
REGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	25 200
COMMUNAUTE URBAINE LE CREUSOT MONTCEAU	24 307
RUBIX DATACENTER	21 420
CREUSOT MONTCEAU NETWORKS	21 128

## 7.4 Patrimoine et Bilan

### 7.4.1 Investissements

Les investissements réalisés en 2024 se décomposent comme ceci :

Investissements (k€)	2023 Réel	2024 Réel
Premier établissement	(1 705 038)	792 038

Subventions	-	-
<b>Investissements premier établissement</b>	<b>(1 705 038)</b>	<b>792 038</b>
Raccordements FTTO	(415 470)	(135 334)
Extensions de racco FTTO	(73 832)	(103 362)
Autres	(112 679)	(177 497)
<b>Investissements complémentaires</b>	<b>(601 982)</b>	<b>(416 192)</b>
<b>Total Investissements</b>	<b>(2 307 020)</b>	<b>375 846</b>

Les investissements enregistrent une baisse significative entre 2023 et 2024.

Pour rappel en 2023, le montant des investissements de premier établissement faisait l'objet d'une erreur de double comptabilisation et se décomposait de la façon suivante : 778 k€ de provisions traduisant l'avancement réel des travaux à fin 2023, ajouté à une autre provision (doublon) de 927 k€ comptabilisant la totalité de la prestation estimée.

En 2024, la provision de 1,7M€ a été reprise à la suite de la livraison des travaux. La facture de Covage Infra de 913 k€ a soldé le compte, qui reste toutefois créditeur.

Les investissements complémentaires diminuent de 31%, soit de 185 k€ en raison d'un double effet sur les raccordements clients : près de 60% d'entre eux sont déjà adductés contre 45% en 2023 et résultant d'un prix moyen du raccordement inférieur par rapport à 2023. Aussi, le nombre de raccordements qui s'élève à 113 en 2024, enregistre une forte baisse de 78% par rapport à l'exercice précédent.

En 2024, les coûts afférents aux travaux fibres ont été dissociés des raccordements pour une meilleure analyse des investissements. Cette ventilation permet de constater une hausse de 106 k€ des travaux de fibre contre 13 k€ en 2023, à la suite nombreux incidents sur le réseau au cours de l'exercice.

#### 7.4.2 Bilan

Le Bilan de 2024 est le suivant :

Bilan (€)	2023 Réel	2024 Réel
Immobilisations nettes	2 369 826	1 820 774
Créances clients	1 579 615	1 927 765
Autres créances	1 384 990	347 607
Dont Compte Courant d'Associé	483 153	18 387
Trésorerie	124 061	326 453
Charges constatées d'avance	8 990	-

<b>Total Actif</b>	<b>5 467 483</b>	<b>4 422 598</b>
Capital	100 000	100 000
Report à nouveau + résultat	212 255	39 350
Subvention	-	-
Provisions	1 614	-
Dettes financières	87	1 067 334
Dont Compte Courant d'Associé	87	1 067 334
Dettes d'exploitation	3 597 230	1 235 204
Dettes diverses	551 991	900 779
Dont IRU à reverser	320 916	391 455
Produits constatés d'avance	1 004 305	1 079 931
<b>Total Passif</b>	<b>5 467 483</b>	<b>4 422 598</b>

## Actif

La contraction des immobilisations nettes de 549 k€ entre 2023 et 2024, reflète principalement le retraitement de la sur-provision des travaux de premier établissement.

Le recul des créances globales de 23% provient de la baisse des créances de la maison mère envers la DSP ainsi que des créances de TVA sur FNP d'immobilisation de la sur-provision du premier établissement.

Nous pouvons donc noter une amélioration de la trésorerie (+202 k€) malgré la baisse globale de l'actif.

## Passif

Les capitaux propres s'affaiblissent de 55% en raison de la dégradation des résultats nets négatifs.

Les dettes financières augmentent fortement pour compenser le financement d'un besoin de trésorerie en raison de la réception des factures des redevances d'usage et de premier établissement totalisant près de 2M€.

Les dettes d'exploitation chutent en majorité conséquemment à la reprise de la sur-provision d'immobilisation.

Les dettes diverses s'accroissent à la suite de la provision d'un avoir à établir de 298 k€ à Bouygues Telecom

TOP 10 Créances		Montant Facturé 2024 (€)
SFR		579 314
VILLE DE CHALON SUR SAONE		190 403
COMMUNAUTE D'AGGLO DU GRAND CHALON		165 445
COMPLETEL		140 964
RUBIX DATACENTER		128 632
COVAGE GRAND CHALON NETWORKS		124 881
BOUYGUES TELECOM		71 522
LINKSIP SARL		39 669
ADISTA		31 702
AXIONE		28 129

#### 7.4.3 Financement

Conditions de Financement	31/12/2023	Apports	Remboursements	Intérêts 2024	31/12/2024
Dettes sur participation Groupe	-483 153	2 350 000	-800 000	-16 587	1 050 260

Le financement de la DSP de Sud Bourgogne Networks est assuré par des apports en comptes courants d'associés réalisés par les actionnaires.

En début d'exercice, la DSP consentait des prêts à son actionnaire pour 483 k€. En fin d'année, la réception des factures relatives aux travaux de premier établissement (913 k€) ainsi que des redevances d'usage (768 k€) ont nécessité un rapatriement de liquidités au sein de la DSP pour leur règlement.

## 7.5 Flux entre le délégataire et le délégant

#### 7.5.1 Redevances versées au délégant

Les redevances de l'année 2024 sont les suivantes :

Redevances (€)	2023 Réel	2024 Réel
Composante R1 (fixe)	532 000	532 000
Composante R2 (% du CA, avec plancher à 230k€)	230 000	256 545
Composante R3 (fixe)	6 000	6 000
Composante R4 (Frais de contrôle)	50 000	50 000
<b>Total redevances</b>	<b>818 000</b>	<b>844 545</b>

Le total des redevances d'affermage progresse de 3%, porté par la redevance 2 calculée en pourcentage du chiffre d'affaires.

Les données de 2023 correspondent aux factures reçues du délégué pour l'exercice 2023 enregistré en 2024. Tandis que celles de 2024 indiquent le montant des provisions estimées pour chacune des redevances pour l'exercice.

#### 7.5.2 Redevance d'intéressement

La somme des EBE cumulés de la société à fin 2024 étant inférieure à la somme des EBE cumulés du plan d'affaire contractuel, aucune redevance d'intéressement n'est due au titre de l'année 2024.

### 7.6 Inventaire des biens de retour

Les biens de retour de l'année 2024 se décomposent de la manière suivante :

Libellé	Brut	Amort	Net
<b>BIENS EN PROPRE</b>	<b>5 736</b>	-	<b>5 736</b>
<i>Cautionnements versés Locaux</i>	5 736	-	5 736
<b>BIENS DE RETOUR</b>	<b>2 028 146</b>	<b>(213 108)</b>	<b>1 815 038</b>
<i>Terminaux Clients</i>	160 544	(37 649)	122 896
<i>Extension Réseau</i>	1 090 194	(104 177)	986 017
<i>Equipements Actifs</i>	67 138	(8 112)	59 026
<i>Evolution Réseau - RBAL complé</i>	133 171	(9 582)	123 590
<i>Assist. Maîtrise D'Oeuvre</i>	30 059	(4 277)	25 782
<i>Dévoiement</i>	36 818	(4 538)	32 280
<i>Instal. Clients</i>	455 401	(41 460)	413 941
<i>NRA</i>	52 349	(3 080)	49 269
<i>Mobilier Bureaux</i>	700	(234)	466
<i>Autres Immob en cours</i>	1 772	-	1 772
<i>Immo en cours Complétude</i>	-	-	-

## RAPPORT D'ACTIVITÉ 2024 – SUD BOURGOGNE NETWORKS

<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>2 033 882</b>	<b>(213 108)</b>	<b>1 820 774</b>
-------------------------	------------------	------------------	------------------

La VNC présentée est celle connue au 31/12/2024. Les montants seront donc amenés à être modifiés sur les prochains exercices.

Le tableau détaillé des bien de retour figure en Annexe 2.

# ANNEXES

fiber

## ANNEXES

ANNEXE 1 - Rapport des commissaires aux comptes (en attente de réception, vous sera transmis dans les meilleurs délais)

ANNEXE 2 - Fichier des immobilisations 31/12/2024

ANNEXE 3 - Prestations internalisées et sous traitées

ANNEXE 4 - Données d'occupation du réseau

ANNEXE 5 - Tableau de bord Réseau

ANNEXE 6 - Liste des opérations réalisées dans le cadre des maintenances préventives

ANNEXE 7 - Liste des Usagers SBN

ANNEXE 8 - Liste des commandes Usagers 2024

ANNEXE 9 - Données réseau Grace THD

ANNEXE 10 - CEP SBN Réactualisé (en attente de réception, vous sera transmis dans les meilleurs délais)

ANNEXE 11 - Liste des biens matériels SBN



## CONVENTION DE CONCESSION RELATIVE A L'EXPLOITATION DU RESEAU DE COMMUNICATIONS ELECTRONIQUES A TRES HAUT DEBIT DE LA SPL SUD BOURGOGNE THD

RAPPORT D'AUDIT DE LA SOCIETE SUD BOURGOGNE NETWORKS 2024

Version	Date	Auteur	Modifications Apportées
V1	23/07/2025	CapHornier	
V2	5/08/2025	CapHornier	Ajustement suite retour SPL
V3	10/09/2025	CapHornier	Ajustement suite retour concessionnaire
V4	12/09/2025	CapHornier	Ajustement suite retour concessionnaire

## TABLE DES MATIERES

Table des matières.....	2
Preambule.....	3
SYNTHESES RAD .....	3
A - Synthese technique.....	4
B - Synthèse commerciale.....	4
C - Synthèse financière.....	5
I - Objectifs et contexte du document.....	6
II - Déroulement de la mission.....	7
A - Échange avec le concessionnaire .....	7
B - Réponses du concessionnaire aux questions .....	7
III - Verification du respect par le concessionnaire des règles en matière de Rapport d'activiTé.....	15
A - Obligations Légales .....	15
B - Obligations Contractuelles .....	16
IV - RAD SPL SUD BOURGOGNE.....	19
A - Volet technique .....	19
1 - Rappel des missions du concessionnaire.....	19
2 - Déploiement du réseau .....	19
3 - Exploitation du réseau .....	19
4 - Maintenance du réseau.....	21
B - Volet commercial .....	23
1 - Evolution grille tarifaire .....	23
2 - Evolutions commerciales du réseau.....	23
3 - Actions commerciales de l'exercice écoulé.....	28
4 - Perspectives pour le prochain exercice .....	28
C - Volet financier .....	29
1 - Analyse du compte de résultat.....	29
2 - Analyse des investissements et leurs évolutions.....	42
3 - Inventaire des biens de la delegation de service public.....	43
4 - Analyse du Bilan de la société et de ses évolutions .....	45
5 - redevance d'intéressement .....	49

## PREAMBULE

Un contrat de concession a été signé entre la SPL Sud Bourgogne et la société Tutor (société du groupe Covage). Ce contrat est **entré en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2022 pour une durée de douze (12) ans.**

## SYNTHESES RAD

**Le rapport annuel 2024 répond à la majeure partie des obligations légales et contractuelles en matière de rapport annuel.**

Cependant, un certain nombre de **réponses à nos questions sont insatisfaisantes** et de **nombreuses améliorations sont attendues pour le prochain rapport annuel**. Un courrier listant l'ensemble des attendus pour le prochain exercice est annexé à la délibération de la SPL.

De plus, une **évolution du contrat de DSP** est nécessaire afin de disposer d'un rapport annuel détaillé pour les deux territoires :

- Grand Chalon Agglomération ;
- Communauté Urbaine Creusot Montceau.

**Le concessionnaire s'est dit disposé à étudier et définir les indicateurs déclinables à l'échelle de l'EPCI et à travailler à la rédaction d'un avenant permettant d'intégrer la fourniture de ces éléments à la convention et de prendre en compte les ressources nécessaires à la mise en œuvre de ce reporting étendu.**

**A ce titre, un avenant devra être conclu avec le concessionnaire.** À la suite de cet avenant, il sera attendu du concessionnaire qu'il fournisse à minima les éléments suivants pour les deux territoires :

- Un tableau de bord synthétique sur lequel seront consignés tous les renseignements concernant la marche du Réseau ;
- Une évaluation des prévisions de prises de commandes pour l'année à venir ;
- Un bilan financier et technique sur chaque territoire.

La collectivité devra être attentive au montant demandé par le délégataire pour produire ces nouveaux indicateurs.

## A - SYNTHESE TECHNIQUE

Le réseau déployé par Sud Bourgogne Networks (SBN) est de **693 km de linéaire de fibres optiques**, soit une augmentation de **21 km** sur l'exercice 2024. Le réseau compte **17 locaux techniques, dont 3 POP** (inchangé depuis le début de la DSP).

Le taux de disponibilité du réseau respecte les engagements du titulaire avec un taux de **99,993 %**. Le taux pour les **services activés** est de **99,993 %** et de **99,994 %** pour les **services passifs**. Pour rappel, le concessionnaire s'est engagé sur un taux de disponibilité annuel de **99,90 %**. Le taux de disponibilité est donc **conforme à ses engagements**.

Le **taux d'occupation** du réseau s'élève à **29,42 % (en hausse)**, ce qui est un taux confortable. Pour autant, on constate que **64 câbles ont une réserve de capacité inférieure à 5 %**.

Or, pour rappel, l'article 19 de la convention stipule que : « *Dans le cas où la réserve de capacité serait inférieure à 5 %, hors câble de raccordement, le Concessionnaire dispose d'un délai de six (6) mois à compter de la constatation par l'une ou l'autre des parties pour la reconstituer à un niveau de 20 %. Le Concessionnaire pourra demander de déroger à cette obligation via une demande écrite et dûment motivée (Annexe 18), qui sera analysée en comité de suivi, et donnera lieu à un accord ou un refus motivé par le Concédant.* ».

**Nous serons attentifs dans le prochain RAD à ce que ces câbles ne soient plus saturés suite aux interventions de tirage de nouveaux câbles.**

Sur la période, le nombre de DT/DICT s'élève à **4 671** et le nombre de dévoiements à **1**. Par ailleurs, l'ensemble des locaux techniques ont fait l'objet de maintenance préventive.

## B - SYNTHESE COMMERCIALE

Au vu de la concurrence accrue sur le marché avec l'arrivée des offres FTTO, Covage a fait évoluer la convention par avenant le 18 juin 2024. Cet avenant a modifié le Catalogue de Services et la Grille tarifaire.

Le **nombre total de commandes réalisées sur l'année 2024 est de 165**, en baisse de 61 % par rapport à 2023. Le nombre de mises en service s'élève à 123 sur l'exercice (16 en passif, 64 en BPEA et 43 en BPE). Cette différence est due au décalage entre la prise de commande et l'activation.

Le marché adressable est en **légère hausse d'environ 8 % à fin 2024** avec **6 219 entreprises** de plus de 1 salarié contre **5 758** en 2023. Le taux de pénétration décline proportionnellement à la baisse du parc et l'augmentation de **5 %** du marché adressable.

Le **nombre de services commercialisés** sur le réseau au 31/12/2024 s'élève à **1 054**, comprenant les services activés et les services passifs.

S'agissant des **offres activées, le nombre de clients finals, s'élève au 31/12/2024 à 774**.

S'agissant des **offres passives, le nombre de clients finals, s'élève au 31/12/2024 à 280**.

Service	2023	2024	Comparaison 2023/2024
<b>Linéaire de câbles déployés</b>	<b>672 045 m</b>	<b>693 000 m</b>	<b>20 955 m</b>
<b>Marché adressable</b>	<b>5 758</b>	<b>6 219</b>	<b>461</b>
<b>Parc client</b>	<b>1 163</b>	<b>1 031</b>	<b>-132</b>
<b>Taux de pénétration</b>	<b>20%</b>	<b>17%</b>	<b>-4%</b>
<b>Services commercialisés</b>	<b>1 068</b>	<b>1 054</b>	<b>-14</b>
<i>Services actifs</i>	792	774	-18
<i>Services passifs</i>	276	280	4

Le **délai moyen d'activation brut** pour l'année 2024 s'élève à **125,47 jours calendaires**, ce qui est extrêmement long.

## C - SYNTHESE FINANCIERE

Le bilan financier pour cet exercice 2024 est légèrement meilleur que l'exercice précédent, mais inférieur au plan d'affaires initial.

En effet, les recettes d'exploitation sont inférieures de **585 k€ par rapport au plan d'affaires prévisionnel** avec notamment des FAS très largement inférieurs, ce qui signifie que le concessionnaire réalise moins de raccordements que ce qu'il avait prévu. En effet, le nombre de raccordements qui s'élève à **113** en 2024, enregistre une forte baisse de **78 %** par rapport à l'exercice précédent.

L'EBC est ainsi mécaniquement moins élevé de **771 k€** par rapport au prévisionnel.

Le résultat net réalisé est également inférieur au résultat net prévu dans plan d'affaires initial : **435 k€** prévu contre **-173 k€** réalisé, soit une différence de **608 k€**.

La **valeur nette comptable (VNC) des biens acquis par le concessionnaire qu'il devra remettre au délégant** à l'issue de la DSP s'élève à fin 2024 à **1 815 038 €**.

Le montant de la **trésorerie** nette à la fin de l'exercice 2024 s'élève à **202 k€**, ce qui est considéré comme un niveau confortable, malgré la baisse globale de l'actif.

Pour l'exercice 2024, la **clause de reversement n'est pas applicable**. En effet, la somme des EBC cumulés de la société à fin 2024 étant inférieure à la somme des EBC cumulés du plan d'affaire contractuel, aucune redevance d'intéressement n'est due au titre de l'année 2024.

## I - OBJECTIFS ET CONTEXTE DU DOCUMENT

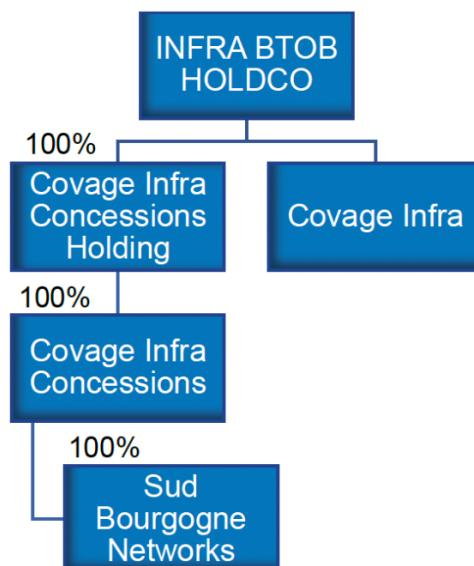
Par contrat en date du **22 août 2022**, la SPL a conclu avec la société Tutor, société du groupe Covage une convention de concession relative à l'exploitation de son réseau de communications électroniques à Très Haut Débit. **La Concession est entrée en vigueur le 1er septembre 2022 pour une durée de douze (12) années.**

Par courrier du 29 août 2022, le Concessionnaire a informé la SPL qu'une société dédiée à l'exécution de la Concession, la société GARM, avait été créée pour se substituer à Tutor dans le cadre de l'exécution des missions de service public inhérentes à ladite Concession, conformément aux termes de l'Article 3.1 de la Concession. La société GARM a été renommée entre-temps « Sud Bourgogne Networks ».

La DSP Sud Bourgogne Networks a été mise en place le **1<sup>er</sup> septembre 2022**. **Elle regroupe les 2 réseaux précédemment nommés Grand Chalon Networks et Creusot Montceau Networks** et est gérée par la SPL Sud Bourgogne THD.

L'actionnariat de la société de projet Sud Bourgogne Networks n'a pas été modifié en 2024.

Fin 2024, l'actionnariat de Sud Bourgogne Networks est le suivant :



## II - DÉROULEMENT DE LA MISSION

### A - ÉCHANGE AVEC LE CONCESSIONNAIRE

La mission s'est déroulée dans de bonnes conditions. Notre principal interlocuteur chez SBN était Christophe HENRIOT.

Nous avons échangé régulièrement au cours de la mission avec le concessionnaire ; ci-dessous nos principaux échanges :

- Réception du Rapport annuel 2024 partiel : 28 mai 2025 ;
- Réception des éléments complémentaires du Rapport annuel 2024 : 8 juillet 2025
- Demande de complément adressée par la SPL le 11 juillet sur la complétude du RAD et CapHornier le 23 juillet 2025 pour obtenir des précisions complémentaires sur un certain nombre de points ;
- Réponse de SBN les 1<sup>er</sup>, 3 septembre, 10 septembre et 12 septembre.

### B - REPONSES DU CONCESSIONNAIRE AUX QUESTIONS

**Une appréciation sur la communication effective des éléments demandés est formulée.** Les éléments transmis en orange signifient qu'ils sont attendus lors du prochain RAD. Les éléments transmis en rouge signifient qu'ils ne sont pas conformes ou qu'aucune réponse n'a été transmise en date du septembre. Les éléments en orange sont attendus pour le prochain exercice.

Questions posées	Réponse SBN	Vérif CapHornier
On constate à travers l'annexe 4 « données d'occupation du réseau » que 295 câbles ont une réserve de capacité inférieure à 5 %. Or, l'article 19 de la convention stipule que : « <i>Dans le cas où la réserve de capacité serait inférieure à 5 %, hors câble de raccordement, le Concessionnaire dispose d'un délai de six (6) mois à compter de la constatation par l'une ou l'autre des parties pour la reconstituer à un niveau de 20 %.</i> ». Merci de détailler les actions mises en place.	Après analyse du fichier transmis en annexe 4, il apparaît que seuls 64 câbles ont une capacité inférieure à 5% (et non 295). Les câbles de 2,4, 6, 12 correspondent à des câbles de raccordement clients qui, par nature, ne sont pas désaturés. Ne reste donc que 14 câbles saturés. Des interventions de tirage de nouveaux câbles sur les tronçons concernés ont été réalisées en 2024 et 2025 afin de désaturer ces tronçons.	Après analyse des éléments transmis, nous retrouvons bien les chiffres du concessionnaire. <b>Nous serons attentifs dans le prochain RAD à ce que ces câbles ne soient plus saturés suite aux interventions de tirage de nouveaux câbles.</b>
On constate une forte augmentation des délais moyens d'activation par rapport à l'exercice précédent. Qu'est-ce qui explique cette forte augmentation ?	Le délai moyen d'activation a connu une forte augmentation du fait, notamment : <ul style="list-style-type: none"><li>• De 2 échecs dus à une alimentation électrique défaillante chez les clients (soit un total de 4 mois de retard),</li><li>• Du raccordement d'un client via poteaux Orange</li><li>• D'une désaturation du réseau préalable</li></ul>	Les explications du concessionnaire sont cohérentes. <b>Toutefois, des mesures préventives seraient à prendre à l'avenir pour limiter ces problèmes.</b>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De la reprise d'une BPE</li> <li>• D'une continuité optique défaillante, couplée à des problèmes de ports affectés HS.</li> </ul>	
<p>L'article 31.6.2 du contrat de concession stipule que le rapport annuel doit comporter : « <i>les comptes du service concédé qui devront faire apparaître :</i> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>En charges : les différents postes de dépenses tels qu'ils figurent dans le compte d'exploitation prévisionnel, tant pour l'exploitation du service que pour les raccordements, avec commentaires sur les différences enregistrées depuis l'exercice précédent et les écarts éventuels par rapport au plan d'affaires prévisionnel ;</i></li> <li>▪ <i>En recettes : le montant précis et le détail de toutes les recettes perçues de l'exercice, avec commentaires sur les différences enregistrées depuis l'exercice précédent. »</i></li> </ul>	<p>Vous trouverez en PJ l'annexe 10 mise à jour conformément à vos demandes sur les onglets « 3 Détail charges d'exploitation » et « 4 Compte de résultat »</p>	<p>Les onglets 3 et 4 ont été mis à jour par le concessionnaire. Ces éléments sont conformes à nos attentes.</p> <p>En revanche, aucun commentaire n'est fourni sur les écarts par rapport à l'exercice précédent et par rapport au plan d'affaires prévisionnel.</p> <p><b>Nous attendons donc pour le prochain exercice des commentaires sur les différences enregistrées depuis l'exercice précédent.</b></p>
<p>Or, l'annexe 10 transmise ne comporte pas ces éléments. Nous sommes donc en attentes de la mise à jour d'à minima les onglets « 3 Détail charges d'exploitation » et « 4 Compte de résultat » du plan d'affaires contractuel.</p>	<p>On constate un fonds de roulement net global négatif. Quelles actions vont être mises en place pour revenir à un FRNG positif ?</p> <p>Le fonds de roulement net global ressort négatif. Cela ne reflète en aucun cas une fragilité financière : le financement de la société est assuré de manière dynamique par des comptes courants d'associés mis à disposition par la maison mère, Covage Infra Concessions, actionnaire à 100 %.</p> <p>Ces comptes courants sont ajustés en continu en fonction des besoins, afin de garantir la couverture intégrale des immobilisations ainsi que le financement du besoin en fonds de roulement.</p> <p>Ainsi, la société dispose en permanence des ressources nécessaires pour assurer son exploitation et accompagner ses investissements, ce qui garantit la continuité de son activité.</p>	<p>Nous constatons donc que l'équilibre fondamental de la société n'est pas respecté. Le financement de la société est assuré uniquement par les comptes courants d'associés mis à disposition par la maison mère.</p> <p>Il n'y a pas de réponse sur les moyens à mettre en oeuvre pour ramener un FRNG positif.</p>

Nous souhaitons disposer d'éléments financiers, techniques et commerciaux spécifiques aux territoires de la CUCM et du Grand Chalon	<p>Les données transmises concernent le périmètre contractuel de la DSP, à savoir le regroupement de l'ensemble des communes présentes sur le réseau sans distinction de rattachement à l'une ou l'autre des collectivités. Une seule société, Sud Bourgogne Networks, exploite le réseau, les données comptables et financières sont donc produites de manière agrégée pour le territoire de la CUCM et celui du Grand Chalon.</p> <p>Néanmoins, nous sommes disposés à étudier et définir ensemble les indicateurs déclinables à l'échelle de l'EPCI (hormis le Chiffre d'affaires qui est lui rattaché à la société Sud Bourgogne Networks dans son intégralité). Nous sommes d'accord pour travailler à la rédaction d'un avenant permettant d'intégrer la fourniture de ces éléments à la convention et de prendre en compte les ressources nécessaires à la mise en œuvre de ce reporting étendu.</p>	Le concessionnaire est d'accord sur le principe d'un avenant. Nous conseillons à la SPL d'entamer au plus vite les discussions.
L'annexe 6 « Annexe 6 - Liste des opérations de maintenance préventives 2024 » est incomplète. Il manque 3 shelters sur le Grand Chalon (Gergy, Sevrey et Mercurey) et 17 NRA-MED sur la CUCM qui devraient faire partie du plan de maintenance. Pourquoi l'ensemble des locaux techniques n'ont pas fait l'objet d'opération de maintenance préventive ?	En ce qui concerne les 17 NRA MED localisés sur la CUCM, l'article 9.2.4 de la Convention signée entre la CUCM et Orange le 19/05/2016 stipule que la maintenance préventive est assurée par Orange. Quant aux Shelters de Gergy, Sevrey et Mercurey, ils n'ont pas fait l'objet de maintenance puisque n'hébergeant pas de matériels.	Cette réponse est cohérente.
On constate que le marché adressable est en hausse d'environ 8 % à fin 2024 avec 6 219 entreprises de plus de 1 salarié contre 5 758 en 2023. Comment expliquez-vous cette hausse ? Changement de règle de calcul ? Changement de référentiel ?	Nous avons fait évoluer nos méthodes de fiabilisation de la base SIRET. A ce titre, nous sommes en mesure de mieux traiter les ouvertures et fermetures de site mais aussi de requalifier une partie des SIRET non catégorisés, ce qui explique la partie la plus importante de l'évolution 2024.	Nous attendons du concessionnaire qu'il nous prévienne lorsqu'il fait évoluer ses indicateurs.
Par ailleurs, serait-il possible de disposer du marché éligible (le nombre d'entreprises de 1 salarié et plus éligible à une offre FTTO avec une définition du critère d'éligibilité) ?	<p>Nos règles d'éligibilité sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tous les sites situés à moins de 1000 mètres linéaires d'une BPE permettant de raccorder un site au réseau de la DSP et disposant d'infrastructures mobilisables identifiées (fourreaux) jusqu'à moins de 10m de son site sera considéré comme éligible forfaitairement</li> <li>Les autres sites, sur l'ensemble des communes couvertes par la DSP sont indiqués comme éligibles sur devis mais comptés dans le marché adressable (tableau ci-dessous vous indiquant une vision pluriannuelle)</li> </ul>	Cette réponse précise est conforme à nos attentes.

	<p>Toutefois, plus de 80% des sites d'entreprise sur la DSP sont éligibles à une offre forfaitaire. Nous élargissons la zone "sur devis" afin de permettre de mieux cibler les besoins :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nos suivis des études d'éligibilité et de cotation peuvent nous permettre de proposer des extensions pour chercher des poches d'entreprises complémentaires en forfaitaire</li> <li>• Si un client souhaite absolument la fibre et est disposé à financer une partie du cout d'extension, nous sommes en mesure de répondre à sa demande.</li> </ul> <table border="1" data-bbox="468 595 1119 707"> <thead> <tr> <th>2023</th><th>THD ZONE 1</th><th>THD ZONE 4</th><th>THD ZONE 5</th><th>Total général</th><th>part forfaitaire</th><th>part sur devis</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>sirets covage</td><td>4137</td><td>902</td><td>719</td><td><b>5758</b></td><td>88%</td><td>12%</td></tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="468 640 1119 685"> <thead> <tr> <th>2024</th><th>THD ZONE 1</th><th>THD ZONE 2</th><th>THD ZONE 3</th><th>THD ZONE 4</th><th>THD ZONE 5</th><th>Total général</th><th>part forfaitaire</th><th>part sur devis</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>sirets bce 2024</td><td>3567</td><td>437</td><td>536</td><td>700</td><td>979</td><td><b>6219</b></td><td>84%</td><td>16%</td></tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="468 685 1119 707"> <thead> <tr> <th>2025</th><th>THD ZONE 1</th><th>THD ZONE 2</th><th>THD ZONE 3</th><th>THD ZONE 4</th><th>THD ZONE 5</th><th>Total général</th><th>part forfaitaire</th><th>part sur devis</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>sirets bce 2025</td><td>4528</td><td>166</td><td>175</td><td>390</td><td>1163</td><td><b>6422</b></td><td>82%</td><td>18%</td></tr> </tbody> </table>	2023	THD ZONE 1	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général	part forfaitaire	part sur devis	sirets covage	4137	902	719	<b>5758</b>	88%	12%	2024	THD ZONE 1	THD ZONE 2	THD ZONE 3	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général	part forfaitaire	part sur devis	sirets bce 2024	3567	437	536	700	979	<b>6219</b>	84%	16%	2025	THD ZONE 1	THD ZONE 2	THD ZONE 3	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général	part forfaitaire	part sur devis	sirets bce 2025	4528	166	175	390	1163	<b>6422</b>	82%	18%	
2023	THD ZONE 1	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général	part forfaitaire	part sur devis																																														
sirets covage	4137	902	719	<b>5758</b>	88%	12%																																														
2024	THD ZONE 1	THD ZONE 2	THD ZONE 3	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général	part forfaitaire	part sur devis																																												
sirets bce 2024	3567	437	536	700	979	<b>6219</b>	84%	16%																																												
2025	THD ZONE 1	THD ZONE 2	THD ZONE 3	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général	part forfaitaire	part sur devis																																												
sirets bce 2025	4528	166	175	390	1163	<b>6422</b>	82%	18%																																												
<p>Vous indiquez que le linéaire de câbles déployés est de 701 090 mètres page 33 du rapport annuel. Or, l'export SIG en annexe 9 du RAD (couche t_cableline), montre un linéaire 693 km. Quel est le bon chiffre ? Merci de mettre en cohérence ces chiffres.</p>	<p>Le décalage de linéaire de câble est dû à des dates d'export différentes (fin décembre pour les données SIG et mi-février pour l'export de l'annexe 4), soit un delta de 8 km.</p>	<p>Le linéaire au 31/12/2024 est donc de 693 km.</p> <p>Nous attendons pour les prochains exercices, une cohérence dans les différents éléments transmis.</p>																																																		
<p>On recense 1 054 services commercialisés (774 services actifs et 280 services passifs). L'export des services depuis l'extranet COVAGE recense 1 071 services actifs au 31/12/2024. Quelle est la corrélation entre le Parc client et les Services commercialisés ? En 2023, il y avait plus de clients (1 163) que de services commercialisés (1 068).</p>	<p>Le delta porte sur 17 liens et résulte d'une différence de méthodologie de prise en compte des modifications de contrat (upgrade/downgrade, résiliation...).</p> <p>Nous restons à votre disposition afin d'analyser et comparer votre extraction avec celle ayant servi à l'établissement du Rapport Annuel d'Activité 2024.</p>	<p>Nous attendons pour les prochains exercices, une cohérence dans les différents éléments transmis.</p> <p>Par ailleurs, nous attendons du concessionnaire qu'il nous prévienne lorsqu'il fait évoluer ses indicateurs.</p>																																																		
<p>Vous indiquez que « les charges d'exploitation technique s'élèvent à 450 k€, essentiellement sous l'effet de la Collecte nationale intragroupe. En effet, le changement de tarification résulte d'un upgrade du débit des liens. ». Merci de détailler ce point. Quel upgrade du débit des liens a été fait ? Quel est l'impact sur la tarification ?</p>	<p>L'évolution de l'upgrade du débit des liens se décompose comme suit :</p> <table border="1" data-bbox="468 1482 1183 1605"> <thead> <tr> <th>Année</th><th>Débit lien 1</th><th>Débit lien 2</th><th>Tarif Lien 1</th><th>Tarif Lien 2</th><th>Total Tarif</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2023 réel</td><td>10</td><td>10</td><td>25 000</td><td>25 000</td><td>50 000</td></tr> <tr> <td>2024 réel*</td><td>150</td><td>40</td><td>77 727</td><td>62 182</td><td>139 909</td></tr> <tr> <td>2024 Proforma*</td><td>100</td><td>100</td><td>62 182</td><td>62 182</td><td>124 364</td></tr> </tbody> </table> <p>*La tarification de 2024 intègre une indexation de 3,64% sur le tarif du contrat initial signé en 2023, conformément à l'indice ICHT IME Insee.</p> <p>Il est à noter que la tarification applicable correspond à la « 2024 Proforma », la répartition des débits des liens ayant été ajustée pour refléter la situation réelle. Un avoir de 15 545€ sera émis afin de régulariser la facturation de la Collecte National de l'exercice 2024.</p> <p>La ligne 2024 Réel correspond à la facturation réelle de l'exercice 2024.</p> <p>La ligne 2024 Proforma correspond à la facturation qui aurait du être réalisée</p>	Année	Débit lien 1	Débit lien 2	Tarif Lien 1	Tarif Lien 2	Total Tarif	2023 réel	10	10	25 000	25 000	50 000	2024 réel*	150	40	77 727	62 182	139 909	2024 Proforma*	100	100	62 182	62 182	124 364	<p>L'augmentation des débits est cohérente avec l'augmentation des charges constatées.</p> <p>Pour autant, nous ne comprenons pas la tarification appliquée.</p>																										
Année	Débit lien 1	Débit lien 2	Tarif Lien 1	Tarif Lien 2	Total Tarif																																															
2023 réel	10	10	25 000	25 000	50 000																																															
2024 réel*	150	40	77 727	62 182	139 909																																															
2024 Proforma*	100	100	62 182	62 182	124 364																																															

	<p>Un avoir de 15 545€ sera émis afin de régulariser la facturation de la Collecte Nationale de l'exercice 2024 (139 909 – 124 364 = 15 545)</p>	
<p>On constate plusieurs incohérences dans l'annexe 3 « charges fournisseurs » :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Location fibres passif : <ul style="list-style-type: none"> <li>• GRAND LYON THD : pourquoi le montant est positif ?</li> <li>• « ne pas utiliser =&gt; da998 » : qu'est-ce que signifie ce poste ?</li> </ul> </li> <li>• Maintenance FO IRU : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le poste « Divers » ?</li> <li>• VINCI ENERGIES FRANCE : pourquoi le montant est positif ?</li> </ul> </li> <li>• Maintenance locaux techniques préventif / astreinte : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le poste « Divers » ?</li> <li>• VINCI CONSTRUCTION FRANCE : pourquoi le montant est positif ?</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Location fibres passif : <ul style="list-style-type: none"> <li>• GRAND LYON THD : pourquoi le montant est positif ? <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'extourne de la provision 2023 (~9,2K€) est surestimée de 2,9K€ comparativement à la facture reçue (~6,2K€).</li> </ul> </li> <li>• « ne pas utiliser =&gt; da998 » : qu'est-ce que signifie ce poste ? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il s'agit du prestataire ZAYO INFRASTRUCTURE FRANCE SA. Ce libellé indique que le nouveau code tiers (DA998) doit remplacer l'ancien code. Ce dernier ayant été utilisé à tort.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• Maintenance FO IRU : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le poste « Divers » ? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce poste se compose principalement du reclassement d'extourne de provision de l'exercice 2023 de VINCI ENERGIE FRANCE vers le compte de « Maintenance locaux techniques préventif / astreinte » pour 51K€. Le logiciel comptable ne permettant pas d'affecter le tiers lors de l'enregistrement de l'écriture.</li> </ul> </li> <li>• VINCI ENERGIES FRANCE : pourquoi le montant est positif ? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il s'agit de l'extourne de provision de l'exercice 2023 de VINCI ENERGIE France, qui a été reclassé en « Maintenance locaux techniques préventif / astreinte ».</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• Maintenance locaux techniques préventif / astreinte : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le poste « Divers » ? <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ce poste se compose principalement de reclassement d'extourne de l'exercice 2023 de VINCI ENERGIE FRANCE pour 51K€ depuis le compte de « Maintenance FO IRU ». Le logiciel comptable ne permettant pas d'affecter le tiers lors de l'enregistrement de l'écriture.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>	<p>Les éléments transmis sont conformes à nos attentes.</p> <p>Toutefois, nous attendons pour le prochain exercice que le délégataire nous transmette des explications sur l'annexe 3 et corrige les coquilles.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VINCI CONSTRUCTION FRANCE : pourquoi le montant est positif ?</li> <li>• Il s'agit d'une extourne d'une provision de l'exercice 2023 non soldée par une facture</li> </ul>																									
<p>Page 91 du rapport annuel vous indiquez que « En 2024, les coûts afférents aux travaux fibres ont été dissociés des raccordements pour une meilleure analyse des investissements. Cette ventilation permet de constater une hausse de 106 k€ des travaux de fibre contre 13 k€ en 2023, à la suite nombreux incidents sur le réseau au cours de l'exercice. ». Nous ne retrouvons pas les montants mentionnés.</p>	<table border="1" data-bbox="462 435 1171 691"> <thead> <tr> <th>Autres (k€)</th> <th>2023 Réel</th> <th>2024 Réel</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Locaux techniques (shelters)</td> <td>(19 042)</td> <td>(33 307)</td> </tr> <tr> <td>Travaux de réparations fibre</td> <td>(13 413)</td> <td>(119 758)</td> </tr> <tr> <td>Dévolements</td> <td>(30 918)</td> <td>(5 900)</td> </tr> <tr> <td>Equipements centraux FTTO</td> <td>(48 606)</td> <td>(18 531)</td> </tr> <tr> <td>Extensions pour densification/saturation</td> <td>(700)</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Subventions complémentaires</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td><b>Total Autres</b></td> <td><b>(112 679)</b></td> <td><b>(177 497)</b></td> </tr> </tbody> </table>	Autres (k€)	2023 Réel	2024 Réel	Locaux techniques (shelters)	(19 042)	(33 307)	Travaux de réparations fibre	(13 413)	(119 758)	Dévolements	(30 918)	(5 900)	Equipements centraux FTTO	(48 606)	(18 531)	Extensions pour densification/saturation	(700)	-	Subventions complémentaires	-	-	<b>Total Autres</b>	<b>(112 679)</b>	<b>(177 497)</b>	<p>Cette réponse précise est conforme à nos attentes.</p>
Autres (k€)	2023 Réel	2024 Réel																								
Locaux techniques (shelters)	(19 042)	(33 307)																								
Travaux de réparations fibre	(13 413)	(119 758)																								
Dévolements	(30 918)	(5 900)																								
Equipements centraux FTTO	(48 606)	(18 531)																								
Extensions pour densification/saturation	(700)	-																								
Subventions complémentaires	-	-																								
<b>Total Autres</b>	<b>(112 679)</b>	<b>(177 497)</b>																								
<p>Vous indiquez page 91 du rapport annuel que : « Les investissements complémentaires diminuent de 31%, soit de 185 k€ en raison d'un double effet sur les raccordements clients : près de 60% d'entre eux sont déjà adductés contre 45% en 2023 et résultant d'un prix moyen du raccordement inférieur par rapport à 2023. » Comment est calculé le taux de d'adduction de 60 % ?</p>	<p>Le taux d'adduction est calculé en fonction de données internes concernant les raccordements totaux de l'exercice. La formule correspond au ratio du nombre de raccordements déjà adductés effectués durant la période par rapport au nombre de raccordements totaux effectués sur la même période.</p> <p>Le taux d'adduction est calculé en fonction de données internes concernant les raccordements totaux de l'exercice</p> <p>Les clients considérés comme « adductés » sont des clients dont les sites avaient déjà auparavant été raccordés au réseau par un autre usager.</p> <p>Le mode de calcul des 60% est le suivant : nombre de sites raccordés et déjà adductés / nombre total de sites raccordés. Bien évidemment, le solde des 40 % de nouveaux raccordements concerne des sites non encore adductés au réseau</p> <p>Les principaux usagers concernés au titre de nouveaux sites clients déjà adductés sont : Rubix / Adista / Linkt / Free / Alphalink / Unyc / Bouygues / Angelinks / Convergence</p>	<p>Finalement le concessionnaire a transmis les calculs permettant de retrouver le taux.</p>																								
<p>Nous n'avons pas d'information territorialisé dans le RAD 2024. A minima, nous demandons par territoire, les informations suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sites nouveaux adductés ;</li> <li>• Linéaires de réseau déployés en 2024 ;</li> <li>• Clients finaux en 2024 ;</li> <li>• Clients finaux ayant souscrits en 2024 ;</li> <li>• Part dans le CA de chaque territoire ;</li> </ul>	<p>Les données transmises concernent le périmètre contractuel de la DSP, à savoir le regroupement de l'ensemble des communes présentes sur le réseau sans distinction de rattachement à l'une ou l'autre des collectivités. Une seule société, Sud Bourgogne Networks, exploite le réseau, les données comptables et financières sont donc produites de manière agrégée pour le territoire de la CUCM et celui du Grand Chalon.</p> <p>Néanmoins, nous sommes disposés à étudier et définir ensemble les indicateurs déclinables à l'échelle de l'EPCI (hormis le Chiffre d'affaires qui est lui rattaché à la société Sud Bourgogne Networks dans son intégralité). Nous</p>	<p>Le concessionnaire est d'accord sur le principe d'un avenant.</p> <p>Nous conseillons à la SPL d'entamer au plus vite les discussions.</p>																								

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les biens de retour.</li> </ul>	<p>sommes d'accord pour travailler à la rédaction d'un avenant permettant d'intégrer la fourniture de ces éléments à la convention et de prendre en compte les ressources nécessaires à la mise en œuvre de ce reporting étendu.</p>	
<p>Les données transmises dans l'Annexe 9 ne sont pas complètes et certaines sont même erronées. Nous attendons une mise à jour de cette annexe.</p>	<p>Suite à notre échange par mail du 12/08 dernier, vous rattachez cette demande à la question n° 9 ci-dessus.</p> <p>En ce qui concerne l'écart de linéaire entre l'annexe 9 et l'annexe 11, comme expliqué en réponse à la question 9, il s'agit de décalage entre les dates d'extraction : le linéaire au 31/12/2024 est de 693 km.</p> <p>Après échange avec la SPL Sud Bourgogne THD également, une question complémentaire portait sur les champs de données intitulés « Indéterminé ». Il s'avère que cela est dû à l'extraction au format Grace THD, demandé dans l'article 31.6.1 de la Convention. En effet, ce format est originellement dévolu au FTTH et non au FTTO. De ce fait, certains champs ne peuvent être remplis et ressortent donc en « indéterminé »</p> <p>Pour faire suite à notre précédente réponse, nous vous proposons de constituer ensemble un groupe de travail afin de pouvoir lister vos attentes et faire évoluer, tant que faire se peut, les scripts rattachés à Grace THD. Nous sommes à votre disposition pour prévoir un premier RDV avec notre responsable SIG.</p>	<p>Sur 4 tables composant l'essentiel de l'infrastructure, la plupart des champs ressortent non remplis, dont des champs essentiels à l'inventaire patrimonial (ex : propriétaire) alors que ces champs sont correctement remplis dans l'extract directement produit à partir de NETGEO (sans mise en conformité GRACE THD). Il conviendra d'améliorer la qualité des données au format GRACE THD.</p>
<p>Nous attendons un détail des investissements de premier établissement réalisé entre 2022 et 2024 avec les factures afférentes.</p>	<p>Création d'une liaison entre le POP de Chalon et la commune de Demigny : 470 000 €</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Raccordement entre la chambre GC-CH-011-0030 et la chambre GC-CH-DEMI-2000</li> <li>o Interconnexion des réseaux « Saoneor » au « NRA de Fragnes » via Virey le Grand puis du « NRA de Fragnes » au « NRA ZO du Gauchard » via Fragnes-La Loyère,</li> <li>o Reprise de l'Armoire De Rue (ADR) des « Blettrys » au réseau situé route de Demigny. <ul style="list-style-type: none"> <li>· Extension du réseau pour relier le réseau existant au « Mont St Vincent » : 223 000 €</li> </ul> </li> <li>o Interconnexion entre le réseau CUCM existant à « Beauregard » à la chambre « CM-CH-061-0328 » située à l'intersection des rues 'Les Perrons' et 'Les Paradiaux' <ul style="list-style-type: none"> <li>· Modernisation des équipements de cœur de réseau de Creusot Montceau : 220 000 €</li> </ul> </li> <li>o Migration des équipements CISCO PE 7609, 4507, 7600 vers des équipements Huawei compatibles à 100% au gigabit et avec les équipements en place sur le Grand Chalon.</li> </ul> <p>En ce qui concerne les investissements de premier établissement, nous nous sommes conformés à l'article 15 de la convention nous liant. Les travaux ont été réalisés conformément au contrat Intra Groupe « Contrat de Construction » qui vous a été transmis avec le Rapport Annuel d'Activité 2023 au titre de l'annexe 11 et ont donné</p>	<p>Les éléments demandés ont été transmis par Covage.</p>

	<p>lieu à l'établissement d'une facture globale de prestation. La liste des équipements actifs ainsi que la date de leur mise en service sont disponibles dans l'annexe 11 du Rapport Annuel 2024 et vous trouverez en PJ les DOE des travaux concernant les extensions dénommées « Mont Saint Vincent » et « Demigny ».</p>	
Nous souhaitons disposer de l'état qualitatif des biens de retour.	<p>Vous trouverez en PJ à cet envoi l'annexe modifiée en ce qui concerne les équipements actifs (Onglets Matériels Actifs, ligne 298 à 342), reprenant la localisation des équipements, ainsi que leur date de mise en service.</p> <p>Nous sommes en attente de certaines données, notamment sur les équipements type onduleurs/climatisation, du fait des périodes de congés durant ce mois d'aout. Nous reviendrons vers vous au plus vite dès réception des éléments bien évidemment.</p>	<p>Nous sommes en attentes de ces éléments.</p> <p>Envoi d'une actualisation de l'annexe 11 avec l'ajout de la date de mise en service des équipements actifs. Quelques dates manquent mais globalement, bien renseigné.</p>

### III - VERIFICATION DU RESPECT PAR LE CONCESSIONNAIRE DES REGLES EN MATIERE DE RAPPORT D'ACTIVITE

#### A - OBLIGATIONS LEGALES

Nous rappelons dans cette partie les règles concernant les Rapports Annuels des concessionnaires, telles que définies dans le code de la commande publique. **Une appréciation sur la communication effective des éléments demandés est formulée**. Les éléments en rouge signifient qu'ils sont trop peu détaillés ou manquants.

	Covage
	Rapport annuel 2024
<b>Article R3131-3</b>	
1° Les données comptables suivantes :	
a) Le compte annuel de résultat de l'exploitation de la délégation rappelant les données présentées l'année précédente au titre du contrat en cours. Pour l'établissement de ce compte, l'imputation des charges s'effectue par affectation directe pour les charges directes et selon des critères internes issus de la comptabilité analytique ou selon une clé de répartition dont les modalités sont précisées dans le rapport pour les charges indirectes, notamment les charges de structure ;	Transmis
b) Une présentation des méthodes et des éléments de calcul économique annuel et pluriannuel retenus pour la détermination des produits et charges directs et indirects imputés au compte de résultat de l'exploitation, les méthodes étant identiques d'une année sur l'autre sauf modification exceptionnelle et dûment motivée ;	Transmis
c) Un état des variations du patrimoine immobilier intervenues dans le cadre du contrat ;	Transmis
d) Un état des autres dépenses de renouvellement réalisées dans l'année conformément aux obligations contractuelles ;	Transmis
2° Une analyse de la qualité des ouvrages ou des services demandés au concessionnaire, comportant tout élément qui permette d'apprécier la qualité des ouvrages ou des services exploités et les mesures proposées par le concessionnaire pour une meilleure satisfaction des usagers. La qualité des ouvrages ou des services est notamment appréciée à partir d'indicateurs, proposés par le concessionnaire ou demandés par l'autorité concédante et définis par voie contractuelle.	Transmis
<b>Article R3131-4</b>	
I. - Les données comptables suivantes :	
a) Un compte rendu de la situation des biens et immobilisations nécessaires à l'exploitation du service public concédé, comportant notamment une description des biens et, le cas échéant, le programme d'investissement, y compris au regard des normes environnementales et de sécurité ;	Transmis
b) Un état du suivi du programme contractuel d'investissements en premier établissement et du renouvellement des biens et immobilisations nécessaires à l'exploitation du service public concédé ainsi qu'une présentation de la méthode de calcul de la charge économique imputée au compte annuel de résultat d'exploitation de la concession ;	Transmis
c) Un inventaire des biens désignés au contrat comme biens de retour et de reprise du service concédé ;	Transmis
d) Les engagements à incidences financières, y compris en matière de personnel, liés à la concession et nécessaires à la continuité du service public ;	Transmis
2° Une annexe comprenant un compte rendu technique et financier comportant les informations utiles relatives à l'exécution du service, notamment les tarifs pratiqués, leur mode de détermination et leur évolution, ainsi que les autres recettes d'exploitation.	Transmis

**Le concessionnaire respecte l'ensemble des obligations légales.**

## B - OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Ci-dessous, nous rappelons les obligations contractuelles, c'est-à-dire renseignées dans la convention de DSP à **l'article 31.6. Une appréciation sur la communication effective des éléments demandés est également renseignée**. Les éléments en rouge signifient qu'ils sont trop peu détaillés ou manquants.

Covage	
Rapport annuel 2024	
<b>Général</b>	
Un compte-rendu technique et un compte-rendu financier de l'année écoulée	<i>Transmis</i>
Le(s) rapport(s) du commissaire aux comptes	<i>Transmis</i>
Le plan d'affaires prévisionnel comprenant le compte de résultat, le bilan, les tableaux de flux de trésorerie et le programme d'investissements du service concédé actualisé à compter de l'exercice en cours et sur la durée restant à courir	<i>Transmis, annexe 10 du RAD</i>
Une analyse, par le Concessionnaire, de l'état d'avancement des études et des travaux, des démarches entreprises pour la commercialisation du Réseau, puis de la qualité de service rendu aux Usagers dudit Réseau	<i>Transmis</i>
De manière générale, l'ensemble des éléments de nature à permettre à la SPL d'apprécier les conditions d'exécution de la mission concédée	<i>Transmis</i>
<b>Volet technique</b>	
Un tableau de bord synthétique sur lequel sera consigné tous les renseignements concernant la marche du Réseau	<i>Transmis</i>
Un état descriptif détaillé des investissements de Raccordement terminal	<i>§7.4.1 du RAD (p90) état synthétique</i>
Un inventaire des ouvrages remis par la SPL au Concessionnaire, intégré en annexe du rapport annuel	<i>Transmis - Annexe 11</i>
Un état de l'occupation du Réseau pour les différents éléments passifs et actifs, identifiant les éventuels besoins de reconstitution de capacité	<i>Transmis</i>
Un état descriptif détaillé de l'évolution générale de l'état des ouvrages et équipements	<i>Transmis</i>
Un état des faits marquants survenus dans l'année dans le domaine de la maintenance du réseau et son exploitation	<i>Transmis</i>
Un état des actions de maintenances curatives réalisées dans l'année avec une synthèse par thème et objet	<i>§4.6.4 du RAD (p41)</i>
Un état détaillé des actions de maintenances préventives avec indication des actions, cibles et montants de ces opérations	<i>Transmis</i>

<p>L'export du système d'informations du Concessionnaire, comprenant notamment les données SIG et l'ensemble de la documentation administrative ; le référentiel du Réseau couplé avec l'inventaire quantitatif, qualitatif et géographique mis à jour des biens de la Concession (biens de retour, biens de reprise, biens propres ; ces trois catégories doivent être distinguées les unes des autres) ; les données descriptives relatives à la couverture du Réseau au format SIG ; Les données SIG seront fournies dans le respect du format et selon les règles du standard GraceTHD en vigueur. L'export SIG comportera l'ensemble des objets du réseau et infrastructures support accompagné de l'ensemble des données attributaires permettant à la fois une qualification technique précise des objets (y compris les informations de propriété et de gestion des ouvrages)</p>	<p><i>Les données transmises avec l'Annexe 9 ne sont pas complètes et certaines sont même erronées...</i></p>
<p>Les résultats des indicateurs d'engagements de qualité de service pris tant vis-à-vis de la SPL que des Usagers (à minima TIA, TIM GTR et tout autre indicateur proposé par le concessionnaire qui lui paraîtrait pertinent)</p>	<p><i>Transmis</i></p>
<p>Les données techniques relatives au suivi des incidents sur le Réseau (interventions de maintenance corrective, nature des incidents, etc.)</p>	<p><i>Transmis</i></p>
<p>Les résultats des actions conduites par le Concessionnaire en matière de protection de l'environnement</p>	<p><i>Le groupe Altitude auquel appartient SBN a mise en place une politique RSE incluant la protection de l'environnement. Ce sujet est détaillé dans le paragraphe 2.2 "Notre démarche RSE" du RA</i></p>
<p><b>Volet organisation et moyens</b></p>	
<p>L'organigramme et le tableau des effectifs à jour de la société dédiée</p>	<p><i>Transmis page 8 du rapport annuel</i></p>
<p>Le détail des prestations internalisées et celles qui sont sous-traitées selon les deux catégories suivantes :</p> <p>S'agissant des actionnaires du Concessionnaire :</p> <p>La copie des conventions signées, y compris les données financières décrivant les modalités de rémunération du prestataire ;</p> <p>La répartition entre le personnel dédié et le personnel mutualisé pour l'exécution des contrats sous-traités aux actionnaires du Concessionnaire ;</p> <p>En dehors des actionnaires du Concessionnaire :</p> <p>La liste des contrats signés au cours de l'année avec des tiers qui ne sont pas des Usagers du Réseau, indiquant l'identité du cocontractant, l'objet et la durée du contrat.</p>	<p><i>Transmis</i></p>
<p><b>Volet commercial</b></p>	
<p>Liste des Usagers</p>	<p><i>Transmis</i></p>
<p>Contrats signés avec les Usagers du Réseau au cours de l'année</p>	<p><i>Non fourni. L'annexe 8 liste uniquement les commandes passées par les usagers</i></p>
<p>Compte-rendu des actions de prospection et de commercialisation conduites par le concessionnaire par Usager et prospect ou zone de prospection, ainsi que tout événement organisé ou ayant fait l'objet d'une participation du Concessionnaire et en lien avec la promotion du réseau</p>	<p><i>Seule est fournie la liste des missions de l'organisation commerciale du groupe</i></p>
<p>Détail des prises de commande pour l'année écoulée : tableau détaillant mensuellement les prises de commande par type de Services et par Usager</p>	<p><i>Transmis</i></p>
<p>Analyse de l'évolution des prises de commandes (par Service et par Usager)</p>	<p><i>Transmis</i></p>

Évaluation des prévisions de prises de commandes pour l'année à venir	Non transmis
Compte-rendu des actions de communication et de promotion du Réseau	Transmis
Est annexé au compte-rendu commercial le tableau (fourni au format tableur permettant une analyse des données par une méthode automatisée) exhaustif et détaillé des contrats Usagers pour chaque liaison, le type de service commercialisé, la date initiale de commercialisation, les FAS ou droit d'usage long terme facturé à l'ouverture du contrat, les coûts de raccordement final supportés le cas échéant, le montant facturé sur l'exercice et le montant récurrent, la durée d'engagement, la date de fin d'engagement	Transmis
<b>Compte-rendu financier</b>	
Les bilans, comptes de résultat et annexes, de la société dédiée, pour l'exercice écoulé ; les comptes du service concédé qui devront faire apparaître : o En charges : les différents postes de dépenses tels qu'ils figurent dans le compte d'exploitation prévisionnel, tant pour l'exploitation du service que pour les raccordements, avec commentaires sur les différences enregistrées depuis l'exercice précédent et les écarts éventuels par rapport au plan d'affaires prévisionnel ; o En recettes : le montant précis et le détail de toutes les recettes perçues de l'exercice, avec commentaires sur les différences enregistrées depuis l'exercice précédent.	Transmis, mais sans les commentaires.
Un détail des calculs relatifs aux pénalités prises en charge par le Concessionnaire	Transmis
La nature et le montant des prestations et des fournitures confiées à des tiers en précisant celles qui sont confiées à des sociétés appartenant au même groupe que les actionnaires de la société dédiée, les charges d'exploitation versées, leurs modalités de calcul et la référence aux Concessions encadrant leur versement	Transmis
Le cas échéant, les frais financiers sur le(s) contrat(s) de financement(s) passé(s) entre le Concessionnaire et sa maison-mère	Transmis
Une note récapitulative des principales modifications intervenues dans la présentation comptable et financière	Transmis
La décomposition du chiffre d'affaires par type de services et par types d'usager faisant notamment apparaître les recettes immobilisées et le suivi de leur valeur résiduelle ; le tableau des immobilisations qui distinguera les biens propres, les biens de retour, et les biens de reprise, ainsi que la nature de l'amortissement pratiqué (économique ou de caducité), la date d'entrée de l'actif (début de comptabilisation), sa durée d'amortissement, le montant de la dotation aux amortissements, le montant brut de l'actif à sa date d'entrée et le montant net au 31 décembre de l'année N	Bien fournie par type de service. Mais par type d'usager, uniquement le TOP 10 soit 1,857 M€ sur 2,730 M€
Un état des sinistres ou contentieux (y compris fiscaux et sociaux) survenus dans le courant de l'exercice et leurs conséquences financières, ainsi que des indemnités perçues des compagnies d'assurances	Sans objet
Un état des impayés et des non-valeurs (notamment, créances irrécouvrables, sorties d'immobilisation) de l'exercice clos	§7.4.2 mais pas de détail sur la nature des créances par usagers
Une présentation de la structure de financement de la société et des taux d'intérêt applicables	Transmis
Le tableau mensuel de trésorerie de l'exercice N de la société dédiée	Transmis

## IV - RAD SPL SUD BOURGOGNE

### A - VOLET TECHNIQUE

#### 1 - RAPPEL DES MISSIONS DU CONCESSIONNAIRE

Selon la convention de délégation de service public, le concessionnaire est chargé :

- D'exploiter le Réseau ;
- De commercialiser le Réseau, ainsi que ses Extensions qui seront établies, acquises ou louées sous la maîtrise d'ouvrage d'un des actionnaires de la SPL et dont il assurera les études techniques préalables ;
- De réaliser les Raccordements ;
- De superviser le Réseau ;
- De maintenir, entretenir, moderniser le Réseau ;
- De faire évoluer le Réseau ;
- De procéder ou faire procéder aux opérations d'enfouissement, d'effacement et de dévoiement du Réseau.

#### 2 - DEPLOIEMENT DU RESEAU

Entre le 1er septembre et le 31 décembre 2024, le **linéaire de câbles déployés a augmenté de 29 km, ce qui représente une augmentation de 4,32 %** et qui porte le total de kilomètres déployés par Sud Bourgogne Networks à fin 2024 à **701,090 km**. Cette augmentation correspond aux raccordements effectués sur la période. Le nombre de locaux techniques à fin 2024 s'élève à 17 dont 3 POP (inchangé depuis le début de la DSP).

#### 3 - EXPLOITATION DU RESEAU

##### PRESENTATION GENERALE

L'exploitation technique du Réseau repose sur le Network opérations Center (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 d'Altitude. À 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).

##### TRAITEMENT DES INCIDENTS

Le **nombre de tickets** d'incidents engageant la responsabilité de Sud Bourgogne Networks pour les réseaux **FTTO** était de **112 en forte baisse par rapport à l'exercice précédent (-41 %)**. À cet égard, il s'élève à 45 pour les services BPE, à 49 pour les services BPEA et à 18 pour les services passifs.

Typologie d'incident	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Évolution 2023/2024 en %
BPE	99	45	-54	-55%
BPEA	87	49	-38	-44%
Passifs	5	18	13	260%
<b>Total</b>	<b>191</b>	<b>112</b>	<b>-79</b>	<b>-41%</b>

Il y a eu 5 incidents majeurs sur le réseau Sud Bourgogne Networks sur l'exercice 2024 avec un maximum d'interruption de deux jours.

Numéro du ticket Père	Domaine	Mois	Description	Impact services FTTO	Date/heure de début	Tickets Clients	Date/heure de fin
EVT-00357878	Fibre	février	Coupe câble 144 FO - Chalon	24	21/02/2024 16:28	6	22/02/2024 02:41
EVT-00365094	IP	mars	Défaut équipement IP - Creusot	11	27/03/2024 12:00	3	27/03/2024 17:56
EVT-00371048	Fibre	mai - juin	Coupe câble par une société de génie civil - Chalon	20	29/05/2024 09:39	7	31/05/2024 15:43
EVT-00382279	Tertiaire	août	Défaut énergie (coupe Enedis) - CHATENOY Chalon	50	19/08/2024 08:05	11	19/08/2024 10:24
EVT-00383027	Tertiaire	août	Défaut énergie (disjoncteur HS) - site CHATENOY Chalon	50	22/08/2024 03:47	5	22/08/2024 10:47

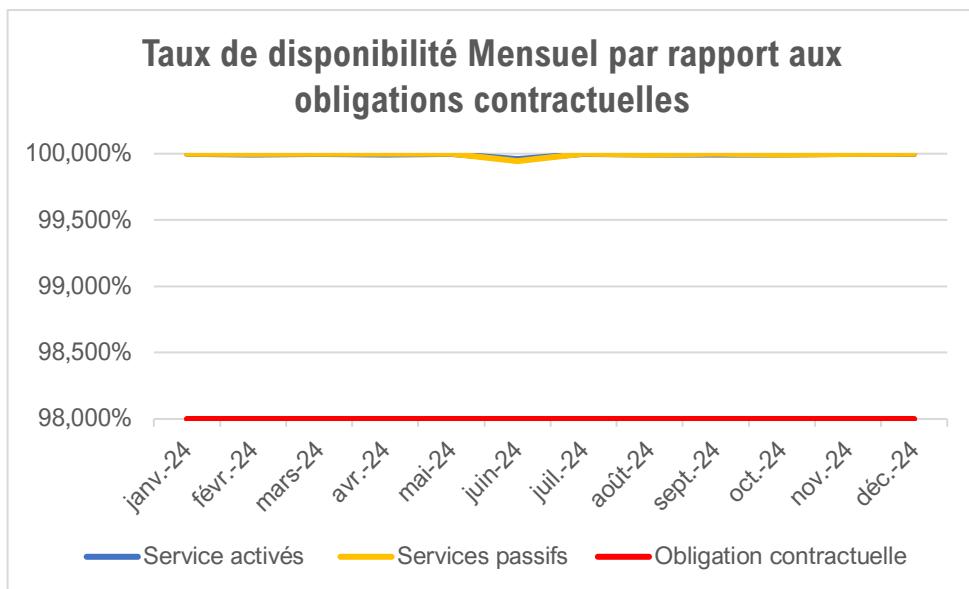
S'agissant de la durée moyenne de rétablissement sur panne, elle s'élève à 6h29 pour les services activés et à 10h29 pour les services passifs. Pour rappel, en 2023, cette durée était de 03h09 pour les services activés et à 07h46 pour les services passifs, ce qui est **conforme aux engagements du concessionnaire (délais de 5 jours de GTR conformément à l'annexe 9.2)**.

#### TAUX DE DISPONIBILITE DU RESEAU

Le taux de disponibilité mesuré par Sud Bourgogne Networks en 2024 sur le réseau fibre optique est de **99,993 %**. 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** à **99,993 %** et à **99,994 %** pour les **services passifs**. Pour rappel, le concessionnaire s'est engagé sur un taux de disponibilité annuel de **99,90 %**. Le taux de disponibilité est donc **conforme à ses engagements**.

Taux de disponibilité	2023	2024	Comparaison 2023/2024
Service activés	99,9930%	99,9930%	0,000%
Services passifs	99,9990%	99,9940%	-0,005%
<b>Taux Général</b>	<b>99,995%</b>	<b>99,9930%</b>	<b>-0,002%</b>

Le taux de disponibilité mensuel est également conforme à la convention (98 %).



#### TAUX D'OCCUPATION DU RESEAU

Le **taux d'occupation** du réseau s'élève à **29,42 % (en hausse)**, ce qui est un taux confortable. Pour autant, on constate que **64 câbles ont une réserve de capacité inférieure à 5 %**.

Or, pour rappel, l'article 19 de la convention stipule que : « *Dans le cas où la réserve de capacité serait inférieure à 5 %, hors câble de raccordement, le Concessionnaire dispose d'un délai de six (6) mois à compter de la constatation par l'une ou l'autre des parties pour la reconstituer à un niveau de 20 %. Le Concessionnaire pourra demander de déroger à cette obligation via une demande écrite et dûment motivée (Annexe 18), qui sera analysée en comité de suivi, et donnera lieu à un accord ou un refus motivé par le Concédant.* ».

Suite à une question posée à ce sujet, le concessionnaire nous a indiqué que : « *Après analyse du fichier transmis en annexe 4, il apparaît que 64 câbles ont une capacité inférieure à 5%. Les câbles de 2, 4, 6, 12 correspondent à des câbles de raccordement clients qui, par nature, ne sont pas désaturés. Ne reste donc que 14 câbles saturés. Des interventions de tirage de nouveaux câbles sur les tronçons concernés ont été réalisées en 2024 et 2025 afin de désaturer ces tronçons.* »

Après analyse des éléments transmis, nous retrouvons bien les chiffres du concessionnaire. **Nous serons attentifs dans le prochain RAD à ce que ces câbles ne soient plus saturés suite aux interventions de tirage de nouveaux câbles.**

#### 4 - MAINTENANCE DU RESEAU

Sur la période, le nombre de DT/DICT s'élève à **4 671** et le nombre de dévoiements à **1**.

Par ailleurs, l'ensemble des locaux techniques ont fait l'objet de maintenance préventive.

Ces opérations concernaient :

- Le préventif énergie (contrôle des redresseurs 48 V, remise en état des batteries, contrôle des onduleurs dans les armoires de rue et shelters) ;

- La remontée d'alarmes à vérifier ;
- Le nettoyage de l'environnement des armoires de rue et shelthers.

Enfin, un audit a été mené à l'initiative de la SPL sur de potentielles occupations illicites des infrastructures et a porté sur un total de 139 chambres (74 sur le Grand Chalon Agglomération et 65 sur la CUCM). À la suite de l'analyse de l'audit, un plan d'action a été initié auprès des opérateurs concernés afin de remédier à cette situation et remettre en conformité leur présence au sein des infrastructures de génie civil.

## B - VOLET COMMERCIAL

### 1 - EVOLUTION GRILLE TARIFAIRES

Au vu de la concurrence accrue sur le marché avec l'arrivée des offres FTTO, Covage a fait évoluer la convention par avenant le 18 juin 2024. Cet avenant a pour objet de modifier le Catalogue de Services et de la Grille tarifaire, les conditions Générales ainsi que les Annexes et Conditions Particulières qui s'y rattachent, de modifier le Contrat Cadre d'Accès aux Infrastructures de Génie Civil, de modifier les articles 31.5 et 24 de la Concession.

### 2 - EVOLUTIONS COMMERCIALES DU RESEAU

#### PRISES DE COMMANDES

Le **nombre total de commandes réalisées sur l'année 2024 est de 165**, en baisse de 61 % par rapport à 2023. Il se décompose de la manière suivante :

Services (prise de commandes)	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
<b>Total</b>	<b>418</b>	<b>165</b>	<b>-253</b>	<b>-61%</b>
BPE	89	77	-12	-13%
dont nouvelles commandes	67	57	-10	-15%
dont modifications de services (upgrade)	22	20	-2	-9%
BPEA	81	59	-22	-27%
dont nouvelles commandes	74	52	-22	-30%
dont modifications de services (upgrade)	7	7	0	0%
Hébergement	2	0	-2	-100%
Location	16	4	-12	-75%
IRU	230	25	-205	-89%

Cette baisse de prise de commande est due à plusieurs facteurs :

- De nombreuses commandes sur le marché public en 2023 en IRU, notamment avec la Région BFC ;
- Des commandes en Location FON de Free en 2023 ;
- Le déploiement de réseaux concurrents (Koesio, IELO et Eurofiber) ;
- Le rattachement d'un partenaire Unyc à Rubix.

#### SERVICES COMMERCIALISES

Le marché adressable est en **légère hausse d'environ 8 % à fin 2024** avec **6 219 entreprises** de plus de 1 salarié contre **5 758** en 2023. Le concessionnaire nous a indiqué qu'il a « *fait évoluer nos méthodes de fiabilisation de la base SIRET. A ce titre, nous sommes en mesure de mieux traiter les ouvertures et fermetures de site mais aussi de requalifier une partie des SIRET non catégorisés, ce qui explique la partie la plus importante de l'évolution 2024.* ».

Par ailleurs, le délégataire indique que : « *Nos règles d'éligibilité sont les suivantes :* »

- *Tous les sites situés à moins de 1 000 mètres linéaires d'une BPE permettant de raccorder un site au réseau de la DSP et disposant d'infrastructures mobilisables identifiées (fourreaux) jusqu'à moins de 10m de son site sera considéré comme éligible forfaitairement ;*
- *Les autres sites, sur l'ensemble des communes couvertes par la DSP sont indiqués comme éligibles sur devis mais comptés dans le marché adressable (tableau ci-dessous vous indiquant une vision pluriannuelle).*

*Toutefois, plus de 80% des sites d'entreprise sur la DSP sont éligibles à une offre forfaitaire. Nous élargissons la zone « sur devis » afin de permettre de mieux cibler les besoins :*

- *Nos suivis des études d'éligibilité et de cotation peuvent nous permettre de proposer des extensions pour chercher des poches d'entreprises complémentaires en forfaitaire ;*
- *Si un client souhaite absolument la fibre et est disposé à financer une partie du cout d'extension, nous sommes en mesure de répondre à sa demande. ».*

2023	THD ZONE 1	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général	part forfaitaire	part sur devis
sirets covage	4137	902	719	<b>5758</b>	88%	12%
2024	THD ZONE 1	THD ZONE 2	THD ZONE 3	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général
sirets bce 2024	3567	437	536	700	979	<b>6219</b>
2025	THD ZONE 1	THD ZONE 2	THD ZONE 3	THD ZONE 4	THD ZONE 5	Total général
sirets bce 2025	4528	166	175	390	1163	<b>6422</b>

Le taux de pénétration décline proportionnellement à la baisse du parc et l'augmentation de **5 %** du marché adressable.

Le **nombre de services commercialisés** sur le réseau au 31/12/2024 s'élève à **1 054**, comprenant les services activés et les services passifs.

S'agissant des **offres activées, le nombre de clients finals, s'élève au 31/12/2024 à 774**.

S'agissant des **offres passives, le nombre de clients finals, s'élève au 31/12/2024 à 280**.

Service	2023	2024	Comparaison 2023/2024
<b>Linéaire de câbles déployés</b>	<b>672 045 m</b>	<b>693 000 m</b>	<b>20 955 m</b>
<b>Marché adressable</b>	<b>5 758</b>	<b>6 219</b>	<b>461</b>
<b>Parc client</b>	<b>1 163</b>	<b>1 031</b>	<b>-132</b>
<b>Taux de pénétration</b>	<b>20%</b>	<b>17%</b>	<b>-4%</b>
<b>Services commercialisés</b>	<b>1068</b>	<b>1054</b>	<b>-14</b>
<i>Services actifs</i>	792	774	<b>-18</b>
<i>Services passifs</i>	276	280	<b>4</b>

**LISTE DES USAGERS AYANT AU MOINS UN SERVICE ACTIF A FIN  
2024**

À fin 2024, 56 usagers sont présents sur les services activés, 20 sur les services passifs, 1 sur les services fourreaux et 5 sur le service d'hébergement. Nous suivrons cette évolution annuelle.

	<b>SERVICES ACTIVES</b>	<b>SERVICES PASSIFS</b>	<b>HEBERGEMENT</b>	<b>FOURREAUX</b>
ADISTA	X	X		
AERA TELECOM	X			
ANGELINKS	X			
APPLIWAVE	X			
BOUYGUES TELECOM	X	X		
BRETAGNE TELECOM	X			
BSO SC LTD	X			
C.H. WILLIAM MOREY	X	X		
C.H.S. DE SEVREY		X		
CCAS VILLE DE CHALON		X		
CELESTE	X			
CODEPI	X			
COLT TECHNOLOGIES SERVICES	X			
COM DE COMMUNE SUD COTE CHALONNAISE		X		
COMMUNAUTE D'AGGLO DU GRAND CHALON		X		
COMMUNE DE TORCY		X		
COMMUNE DU CREUSOT		X		
COMPLETEL	X	X		
CORIOLIS TELECOM	X			
COVAGE INFRA	X	X		
CU LE CREUSOT MONTCEAU-LES- MINES		X	X	
DESTINY FRANCE PARTENAIRES OP	X			
EPIC OFFICE DU TOURISME ET DES CONG		X		

EQUATION	X			
FLEX NETWORK	X			
FREE		X		
FREE PRO	X			
GROUPE CONVERGENCE.COM	X			
GTT Communications France SAS	X			
HEXANET	X			
HUB ONE	X			
IBROWSE	X			
IELO-LIAZO SERVICES	X			
INFOMIL	X			
INIT SYS ALPHALINK	X			
IPEDA	X			
IT METRIX	X			
KERTEL	X			
KEYYO	X			
KOESIO NETWORKS	X		X	
LASOTEL	X			
LINKT	X			
LUMEN TECHNOLOGIE FRANCE	X			
MASSELIN COMMUNICATION	X			
MUONA SAS	X			
NETALIS	X			
NETIWAN	X			
NUMLOG	X			
NXO FRANCE	X			
ORANGE UPR SE ne pas utiliser			X	
ORG INFOR	X			
PARITEL OPERATEUR	X			
PHIBEE TELECOM	X			
REGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE			X	
RTE RESEAU DE TRANSPORT D ELECTRICI		X		

RUBIX DATACENTER	X	X		
SEM D'AMGT & DEVPT VAL DE BOURGOGNE		X		
SERINYA TELECOM	X			
SEWAN	X			
SFR	X	X	X	X
SUD BOURGOGNE NETWORKS	X			
THYM BUSINESS	X			
TIMS	X			
TRINAPS	X			
TRUSTTEAM	X			
UNIVERSITE DE BOURGOGNE		X		
UNYC	X			
VA TELECOM	X			
VILLE DE CHALON SUR SAONE		X		
VOIP TELECOM	X			
WIFIRST SAS	X			

#### DELAI MOYEN D'ACTIVATION DU SERVICE

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 2024 s'élève à **125,47 jours calendaires**.

Le **délai d'activation net moyen en 2024** monte à **153 jours calendaires**. Le délai moyen hors gel est plus élevé que le délai d'activation brut moyen du fait de 3 commandes :

- La première n'a pu être gelée bien que le retard d'activation soit imputable au client (défaut d'alimentation électrique dans la baie lors de l'activation), car elle était déjà enregistrée dans nos systèmes (impossibilité de repasser en mode « gel d'activation ») ;
- Les 2 autres commandes ont été mises en production avec un retard conséquent du fait de difficultés liées à l'installation du service en 100 G.

Le détail, en différenciant les offres en les comparant à l'année précédente, est le suivant :

Délai moyen en jours	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
Délai moyen d'activation brut	42,74	125,47	83	194%
BPE	49,39	203,56	154	312%
BPEA	33,75	51,72	18	53%
Délai d'activation net moyen	32,59	153,065	120	370%
BPE	34,89	273,93	239	685%
BPEA	30,29	32,2	2	6%

Suite à une question posée au concessionnaire sur l'allongement du délai moyen d'activation, il nous a indiqué les raisons suivantes : « *Le délai moyen d'activation a connu une forte augmentation du fait, notamment :*

- *De 2 échecs dus à une alimentation électrique défaillante chez les clients (soit un total de 4 mois de retard) ;*
- *Du raccordement d'un client via poteaux Orange ;*
- *D'une désaturation du réseau préalable ;*
- *De la reprise d'une BPE ;*
- *D'une continuité optique défaillante, couplée à des problèmes de ports affectés HS. »*

---

### 3 - ACTIONS COMMERCIALES DE L'EXERCICE ECOULE

SUD BOURGOGNE NETWORKS a activement participé aux relations avec l'ensemble des parties prenantes de l'écosystème local (MEDEF, CPME, Clubs Affaire, Clubs Partenaires), confortant à la fois sa présence auprès des partenaires ayant une implantation locale et sa position de référent quant aux besoins de connectivité des entreprises et collectivités.

Elle a été également l'occasion d'adapter les offres tarifaires afin de répondre aux attaques et agressives des concurrents, afin de ne pas être dé-positionné versus les attentes et besoins des utilisateurs finaux.

Une convention de mécénat a été signée le 14 mai 2024 avec la Communauté Urbaine Creusot Montceau portant sur la restauration de la Villa Perrusson, lieu emblématique du patrimoine industriel local. Une conférence de presse a relayé cet évènement le 24 septembre, en présence de David MARTI, Président de la CUCM, et d'Aymeric de Cardes, Directeur Général de Covage.

Enfin, 2 évènements ont été organisés au sein des 2 nouveaux Datacenters (Rubix et DTiX), à destination des opérateurs et partenaires présents sur le territoire.

---

### 4 - PERSPECTIVES POUR LE PROCHAIN EXERCICE

Le concessionnaire indique que les grands objectifs fixés pour le marketing et la communication sont les suivants :

- Faire du réseau un avantage compétitif ;
- Disposer d'offres simples, éco-responsables, au meilleur rapport couverture, prix, performance avec notamment la standardisation des offres 10G sur le BPE ;
- Transformer l'expérience client avec un nouveau parcours digital de bout en bout ;
- Moderniser l'image de marque et renforcer l'animation locale.

Ces évolutions sont cohérentes.

## C - VOLET FINANCIER

En préambule, il semble indispensable de rappeler que la convention de DSP est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2022 entre la SPL Sud Bourgogne et la société Tutor (société du groupe Covage). Ainsi, l'année 3 de la DSP est différente si l'on résonne en année civile ou en année comptable. L'année civile 3 se déroule du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2024, alors que l'année comptable 3 se déroule de septembre 2024 à septembre 2025.

Le plan d'affaires initial fournit par la SPL Sud Bourgogne prend en compte l'année comptable. Ainsi, il prend en compte la période de septembre 2024 à septembre 2025.

**Pour la partie de comparaison avec le plan d'affaires initial, nous nous sommes basés sur l'année civile.** Nous avons donc appliqué des formules afin d'adapter le plan d'affaires initial aux années civiles.

---

### 1 - ANALYSE DU COMPTE DE RESULTAT

**Le Compte de Résultat (CR)** a pour vocation de présenter les performances d'une société au cours d'un exercice comptable. Ce document présente l'ensemble des produits et des charges d'une société pour en ressortir **le Résultat Net (RN)** qui correspond aux bénéfices et/ou pertes de la société au cours de l'exercice comptable.

Le CR comporte plusieurs postes s'articulant de la manière suivante :

Recettes d'exploitation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il correspond à l'intégralité des produits de la société au cours de l'exercice comptable. Il comporte principalement le Chiffre d'Affaires (CA) de la société et les autres produits directement liés à l'exploitation</li> </ul>
Charges d'exploitation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les charges d'exploitation correspondent aux charges liées à l'exploitation d'une société. Elles prennent notamment en compte les frais de personnel, les charges sociales, les impôts/taxes (autres que l'impôt sur les sociétés) et les charges liées à l'activité elle-même (frais de maintenance, achat de matières premières, ...).</li> </ul>
Excédent Brut d'Exploitation (EBE ou EBITDA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'EBE (ou EBITDA) se calcule en réalisant la différence entre les recettes et les charges d'exploitation. Cet indicateur permet de visualiser la rentabilité de l'activité d'une société par son simple système de production.</li> </ul>
Résultat d'Exploitation (REX)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le REX correspond à l'EBE auquel on a soustrait les amortissements des biens immobilisés de la société, les provisions et les reprises sur amortissements (ici il s'agit de l'amortissement de la subvention d'investissement). Cet indicateur mesure ainsi la performance économique des facteurs de production d'une société.</li> </ul>
Résultat financier	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le résultat financier exprime le résultat réalisé par une société en fonction de sa situation financière. Ici le résultat financier est principalement constitué du remboursement des « Comptes Courant d'Associés » de la société Ad Hoc.</li> </ul>
Résultat Exceptionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le résultat exceptionnel correspond aux revenus et charges qui ont un caractère non récurrent.</li> </ul>
Résultat courant	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le résultat courant correspond au REX auquel sont ajoutés les résultats financier et exceptionnel. Il correspond ainsi aux bénéfices/pertes générés par la société avant l'imputation d'un éventuel impôt sur les sociétés.</li> </ul>
Résultat Net (RN)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le RN est simplement la différence entre le résultat courant et l'impôt sur les sociétés. Il détermine les bénéfices ou les pertes de la société au cours de l'exercice comptable.</li> </ul>

## PRESENTATION GLOBALE

	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
<b>Recettes d'exploitation</b>				
<b>Récurrent</b>				
FTTO Actif				
BPE	2 088 K€	2 565 K€	478 K€	23%
BPEA	1 967 K€	2 462 K€	494 K€	0 K€
FTTO Passif				
FON	1 761 K€	1 569 K€	-192 K€	-11%
IRU	1 279 K€	1 134 K€	-145 K€	-11%
Services				
FAS	482 K€	435 K€	-47 K€	-10%
FTTO Actif				
BPE	195 K€	880 K€	685 K€	351%
BPEA	417 K€	716 K€	299 K€	72%
FTTO Passif				
FON	-222 K€	163 K€	386 K€	173%
IRU	11 K€	13 K€	2 K€	21%
	121 K€	104 K€	-17 K€	0 K€
FTTO Actif				
BPE	57 K€	41 K€	-16 K€	-27%
BPEA	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
FTTO Passif				
BPE	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
	63 K€	62 K€	-1 K€	-2%
<b>Charges d'exploitation</b>				
Charges de maintenance (yc. stocks)	2 363 K€	2 502 K€	139 K€	6%
Charges d'exploitation technique	201 K€	152 K€	-49 K€	-24%
Charges d'exploitation commerciale	359 K€	450 K€	91 K€	25%
Locations et redevances	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
Impôts et taxes	70 K€	98 K€	27 K€	39%
Frais de structure	5 K€	10 K€	4 K€	78%
Redevance d'usage	875 K€	874 K€	-1 K€	0%
R1	829 K€	877 K€	47 K€	6%
R2	532 K€	532 K€	0 K€	0%
R3	225 K€	289 K€	64 K€	29%
R4	6 K€	6 K€	0 K€	0%
<b>Autres charges d'exploitation (à détailler)</b>				
SI Fibre	67 K€	50 K€	-17 K€	-25%
	23 K€	42 K€	19 K€	82%
	23 K€	42 K€	19 K€	82%
<b>EBE</b>				
Reprise sur amortissements	-276 K€	63 K€	339 K€	123%
Amortissements	41 K€	254 K€	212 K€	513%
Dotations aux provisions	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
<b>Résultat d'exploitation</b>				
	-317 K€	-190 K€	126 K€	40%
<b>Résultat financier</b>				
	-6 K€	17 K€	23 K€	369%
<b>Résultat Exceptionnel</b>				
	197 K€	-1 K€	-198 K€	-100%
<b>Résultat Courant</b>				
IS	-126 K€	-175 K€	-49 K€	-39%
	0 K€	2 K€	2 K€	S.O.
<b>Résultat Net</b>				
	-126 K€	-173 K€	-47 K€	-37%

En préambule, il est important de noter que nous basons nos analyses sur la **comptabilité analytique du concessionnaire**. Le document analytique détaillé transmis par le concessionnaire permet un examen approfondi de l'évolution effective du compte de résultat en **comparaison aux prévisions initiales de la convention**, avec un niveau de détail très largement supérieur au rapport du CAC.

Toutefois, les contrôles effectués par la SPL Sud Bourgogne THD, appuyés par CapHornier, ne se limitent pas aux données analytiques fournies par le concessionnaire. Nos vérifications incluent systématiquement une analyse croisée rigoureuse des principaux agrégats économiques (recettes d'exploitation, résultat net, etc.) à partir des données analytiques et des comptes certifiés par le CAC. Ce processus garantit la cohérence et la fiabilité des informations utilisées dans nos analyses.

Les analyses réalisées sur les principaux agrégats économiques n'ont pas révélé de différences entre le rapport du CAC et la comptabilité analytique du concessionnaire.

La décomposition du résultat net sous le formalisme présenté dans le tableau ci-dessous fait apparaître :

- Une année **2024 en légère amélioration par rapport à 2023** ;
- **L'EBE** atteint **63 k €**, soit une **hausse de 339 k€** par rapport à l'exercice précédent. L'analyse du taux de charge correspond au montant des charges sur le CA. Lorsque le taux de charge est supérieur à 100 %, cela signifie que les recettes ne couvrent pas les charges. Selon les montants fournis par le concessionnaire, on constate que le **taux de charges s'élève à 98 %, en forte baisse par rapport à l'exercice précédent**.

	2023	2024	Comparaison 2023/2024
<b>Taux de charge</b>	<b>113%</b>	<b>98%</b>	<b>-16%</b>

- Le résultat d'exploitation est de **- 190 k€** ;
- **Le résultat financier est positif et s'élève à 17 k€**. Le résultat financier correspond essentiellement aux intérêts payés ou reçus des comptes courants d'associés. Soit des intérêts perçus en hausse de +19 k€ pour un montant d'environ 21 k€, contre des intérêts payés en baisse de 3 k€, à hauteur de 5 k€ ;
- En 2023, un produit exceptionnel pour 212 k€ compensait largement les charges exceptionnelles de 14 k€. En 2024, ces postes sont quasi nuls (~1 k€) supprimant ce relais de redressement ponctuel ;
- **Le résultat net** est négatif pour l'exercice 2024 et **s'établit à - 173 k€**.

#### ANALYSE DES REVENUS

	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
<b>Chiffre d'affaires annuel</b>	<b>2 088 K€</b>	<b>2 565 K€</b>	<b>478 K€</b>	<b>23%</b>
<b>Récurrent</b>	<b>1 967 K€</b>	<b>2 462 K€</b>	<b>494 K€</b>	<b>25%</b>
FTTO Actif	1 761 K€	1 569 K€	-192 K€	-11%
BPE	1 279 K€	1 134 K€	-145 K€	-11%
BPEA	482 K€	435 K€	-47 K€	-10%
FTTO Passif	195 K€	880 K€	685 K€	351%
FON	417 K€	716 K€	299 K€	72%
IRU	-222 K€	163 K€	386 K€	173%
Services	11 K€	13 K€	2 K€	21%
<b>FAS</b>	<b>121 K€</b>	<b>104 K€</b>	<b>-17 K€</b>	<b>-14%</b>
FTTO Actif	57 K€	41 K€	-16 K€	-27%
FTTO Passif	63 K€	62 K€	-1 K€	-2%

Le chiffre d'affaires de la DSP en 2024 **augmente de 23 %** au global par rapport à 2023, et atteint **2 565 K€**.

Cette évolution du chiffre d'affaires récurrent s'explique par les **effets volume et prix** suivant :

- Pour les **offres actives**, la variation du CA récurrent est **négative de 192 k€** :
  - Effet prix : **-118 k€** avec une baisse de l'ARPU d'environ **7 %**, soit **-12 €** ;
  - Effet volume : **-74 k€** avec la baisse du parc net d'environ **4 %** ;

- Pour les **offres passives**, la variation du CA récurrent est positive de **685 k€** avec augmentation :
  - Pour 44 % sur la Location FON, comprenant la signature de contrats avec Free ainsi que le renouvellement des liens avec SFR ;
  - Pour 56 %, sur les IRU résultant de la régularisation des enregistrements comptables des revenus en 2024.

L'évolution du chiffre d'affaires non-récurrent s'explique notamment par des frais d'accès au service moins important du fait d'un nombre de raccordements en rapport.

#### ANALYSE GENERALE DES CHARGES

	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
<b>Charges d'exploitation annuelles</b>	<b>2 363 K€</b>	<b>2 502 K€</b>	<b>139 K€</b>	<b>6%</b>
<b>Charges de maintenance (yc. stocks)</b>	201 K€	152 K€	-49 K€	-24%
<i>Maintenance préventive</i>	170 K€	139 K€	-31 K€	-18%
<i>Maintenance Fibre Optique</i>	122 K€	52 K€	-70 K€	-57%
<i>Maintenance Shelters</i>	48 K€	87 K€	39 K€	80%
<i>Maintenance curative</i>	31 K€	13 K€	-17 K€	-57%
<b>Charges d'exploitation technique</b>	<b>359 K€</b>	<b>450 K€</b>	<b>91 K€</b>	<b>25%</b>
<i>Supervision du réseau (sites techniques, équipements actifs et services activés), administration, production</i>	226 K€	271 K€	45 K€	20%
<i>Energie</i>	55 K€	44 K€	-11 K€	-20%
<i>Collecte et interconnexion POP nationaux</i>	78 K€	135 K€	57 K€	73%
<i>dont prestations avec les actionnaires du groupe</i>	226 K€	271 K€	45 K€	20%
<b>Charges d'exploitation commerciale</b>	<b>7 K€</b>	<b>25 K€</b>	<b>18 K€</b>	<b>281%</b>
<i>Commercialisation, promotion et communication</i>	7 K€	25 K€	18 K€	281%
<b>Locations et redevances</b>	<b>70 K€</b>	<b>98 K€</b>	<b>27 K€</b>	<b>39%</b>
<i>Redevances d'occupation du domaine public</i>	-15 K€	18 K€	33 K€	223%
<i>Redevance infra Orange</i>	85 K€	80 K€	-6 K€	-7%
<b>Impôts et taxes</b>	<b>5 K€</b>	<b>10 K€</b>	<b>4 K€</b>	<b>78%</b>
<i>Impôts et taxes (hors IS)</i>	5 K€	10 K€	4 K€	78%
<b>Frais de structure</b>	<b>868 K€</b>	<b>849 K€</b>	<b>-19 K€</b>	<b>-2%</b>
<i>Personnel d'exploitation</i>	485 K€	485 K€	0 K€	0%
<i>Personnel d'encadrement</i>	265 K€	292 K€	27 K€	10%
<i>Assurance réseau</i>	8 K€	7 K€	-1 K€	-10%
<i>Assurance « Tous Risques Chantier » (TRC)</i>	8 K€	7 K€	-1 K€	-10%
<i>Assurance dommages aux biens</i>	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
<i>Frais généraux</i>	98 K€	57 K€	-41 K€	-41%
<i>Coût de la GAPD</i>	12 K€	7 K€	-5 K€	-42%
<i>dont prestations avec les actionnaires du groupe</i>	762 K€	784 K€	22 K€	3%
<b>Autres charges d'exploitation (à détailler)</b>	<b>23 K€</b>	<b>42 K€</b>	<b>19 K€</b>	<b>82%</b>
<i>SI Fibre</i>	23 K€	42 K€	19 K€	82%
<i>dont prestations avec les actionnaires du groupe</i>	23 K€	42 K€	19 K€	82%
<b>Redevances versées à la SPL Bourgogne THD</b>	<b>829 K€</b>	<b>877 K€</b>	<b>47 K€</b>	<b>6%</b>
<i>R1</i>	532 K€	532 K€	0 K€	0%
<i>R2</i>	225 K€	289 K€	64 K€	29%
<i>R3</i>	6 K€	6 K€	0 K€	0%
<i>R4</i>	67 K€	50 K€	-17 K€	-25%
<b>Charges d'exploitation cumulées</b>	<b>3 086 K€</b>	<b>5 588 K€</b>		

Notons tout d'abord que le montant total des charges affiché dans le rapport annuel est différent du montant fourni dans le rapport du CAC, du fait de divergences dans les méthodes de présentation comptable. Pour autant, nous retrouvons les éléments par regroupement.

Les charges d'exploitation totales s'établissent à **2 502 k€** soit une hausse de **139 k€ (+6 %)**.

Les charges de maintenance diminuent de **24 %**, principalement dû à une baisse des interventions de maintenance curative de Fibre Optique par rapport à 2023. En effet, le **nombre de tickets** d'incidents engageant la responsabilité de Sud Bourgogne Networks pour les réseaux **FTTO** était de **112 en forte baisse par rapport à l'exercice précédent (-41 %)**.

Tandis que les charges d'exploitation technique s'élèvent à **450 k€**, essentiellement sous l'effet de la Collecte nationale intragroupe. En effet, le changement de tarification résulte d'un upgrade du débit des liens. La supervision Fibre opérée par Covage Infra augmente également, du fait de la croissance du parc passif. Suite à une question posée au délégataire, il nous a indiqué que :

« *L'évolution de l'upgrade du débit des liens se décompose comme suit :* »

Année	Débit lien 1	Débit lien 2	Tarif Lien 1	Tarif Lien 2	Total Tarif
<b>2023 réel</b>	10	10	25 000	25 000	50 000
<b>2024 réel*</b>	150	40	77 727	62 182	139 909
<b>2024 Proforma*</b>	100	100	62 182	62 182	124 364

\*La tarification de 2024 intègre une indexation de 3,64% sur le tarif du contrat initial signé en 2023, conformément à l'indice ICHT IME Insee.

*Il est à noter que la tarification applicable correspond à la « 2024 Proforma », la répartition des débits des liens ayant été ajustée pour refléter la situation réelle. Un avoir de 15 545€ sera émis afin de régulariser la facturation de la Collecte National de l'exercice 2024. »*

Malgré la baisse de **44 %** des charges de location de Fibre Optique Noire dû en particulier à l'expiration du contrat avec APRR, les coûts unitaires de location des fourreaux BLO de Orange augmentent d'environ **60 %**.

Les frais de structure fléchissent légèrement, en raison de la réduction des charges locatives et plus particulièrement, versus les travaux de l'agence qui avaient été engagés en 2023.

La redevance d'usage globale progresse de **6 %** par rapport à 2023, soit **+47 k€** sous l'effet essentiellement de la hausse de la redevance 2 qui dépasse en 2024 le montant plancher pour atteindre **256 k€** en facturation réelle.

### ANALYSE DES CHARGES INTRAGROUPES

L'annexe 3 détaille les charges intragroupes. Ci-dessous, vous trouverez le tableau de synthèse de ces charges.

En k€	2024	
<b>Charges intragroupes</b>	<b>1 224 k€</b>	
<b>Assistance Générale</b>	<b>777 k€</b>	<b>63%</b>
COVAGE INFRA	777 k€	
<b>Collecte</b>	<b>135 k€</b>	<b>11%</b>
COVAGE INFRA	135 k€	
<b>Equipements actifs - maintenance et supervision</b>	<b>103 k€</b>	<b>8%</b>
CIRCET	2 k€	
COVAGE INFRA	101 k€	
<b>SI FTTO Fixe</b>	<b>41 k€</b>	<b>3%</b>
COVAGE INFRA	41 k€	

<b>Supervision FON</b>	<b>168 K€</b>	<b>14%</b>
COVAGE INFRA	168 K€	
<b>Charges intragroupes cumulées depuis 2022</b>		<b>2 177 K€</b>
<b>% charges intragroupes</b>		<b>49%</b>

Le montant total des charges intragroupes s'élève à **1 224 k€** et elles représentent **49 % des charges totales**. Il s'agit de l'année où les charges intragroupes sont les plus importantes. En comparaison aux autres DSP que nous suivons, ce taux est dans la moyenne (entre 49% et 57% constaté sur les autres territoires).

On constate que quasiment toutes les charges intragroupes sont liées à COVAGE INFRA.

Concernant la répartition des charges intragroupes par rapport aux charges totales du concessionnaire :

- Les charges d'assistance générale représentent 63 % ;
- Les charges de collecte représentent 11 % ;
- Les charges d'équipements actifs - maintenance et supervision représentent 8 % ;
- Les charges liées au SI FTTO représentent 3 % ;
- Les charges liées à la supervision FON représentent 14 %.

Les charges intragroupes seront suivies annuellement.

### ANALYSE DES CHARGES FOURNISSEURS TIERS

L'annexe 3 détaille les charges fournisseurs tiers. Ci-dessous, vous trouverez le tableau de synthèse de ces charges.

En K€	2024	
<b>Charges fournisseurs tiers</b>		<b>294 K€</b>
<b>Alimentation locaux techniques (shelters, tertiaire)</b>	<b>44 K€</b>	<b>15%</b>
COVAGE GRAND CHALON NETWORKS	0 K€	
TOTALENERGIES	44 K€	
<b>Droits de passage et redevances d'occupation</b>	<b>18 K€</b>	<b>6%</b>
COMMUNAUTE D'AGGLO DU GRAND CHALON	5 K€	
DEPARTEMENT DE SAONE ET LOIRE	10 K€	
ESSET	3 K€	
<b>Location de fourreaux / BLO</b>	<b>49 K€</b>	<b>17%</b>
COVAGE CREUSOT MONTCEAU NETWORKS	19 K€	
COVAGE GRAND CHALON NETWORKS	27 K€	
DIVERS	1 K€	
ORANGE	2 K€	
<b>Location fibres passif</b>	<b>31 K€</b>	<b>10%</b>
ENEDIS	1 K€	
GRAND LYON THD	-3 K€	
ne pas utiliser => da998	6 K€	
REGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	25 K€	
SYDESL	2 K€	
<b>Locaux - baux et charges</b>	<b>21 K€</b>	<b>7%</b>
DIVERS	1 K€	
RUBIX DATACENTER	20 K€	
<b>Maintenance curatif</b>	<b>65 K€</b>	<b>22%</b>
CIRCET	75 K€	
DIVERS	42 K€	
VINCI ENERGIES FRANCE	-52 K€	
<b>Maintenance préventif</b>	<b>66 K€</b>	<b>22%</b>
DIVERS	-52 K€	
DEKRA LIMOGES	0 K€	
SPIE FACILITIES	5 K€	
VINCI CONSTRUCTION FRANCE	-1 K€	
VINCI ENERGIES FRANCE	113 K€	
<b>% charges fournisseurs tiers</b>	<b>12%</b>	

Le montant total des charges intragroupes s'élève à **294 K€** et elles représentent **12 % des charges totales**.

Nous avons interrogé le concessionnaire sur plusieurs incohérences constatées. Il nous a indiqué les éléments suivants :

- « *Location fibres passif* :
  - *GRAND LYON THD : pourquoi le montant est positif ?*
    - *L'extourne de la provision 2023 (~9,2K€) est surestimée de 2,9K€ comparativement à la facture reçue (~6,2K€).*
  - « *ne pas utiliser => da998* » : *qu'est-ce que signifie ce poste ?*
    - *Il s'agit du prestataire ZAYO INFRASTRUCTURE FRANCE SA. Ce libellé indique que le nouveau code tiers (DA998) doit remplacer l'ancien code. Ce dernier ayant été utilisé à tort.*
- *Maintenance FO IRU* :
  - *Qu'est-ce que le poste « Divers » ?*
    - *Ce poste se compose principalement du reclassement d'extourne de provision de l'exercice 2023 de VINCI ENERGIE FRANCE vers le compte de « Maintenance locaux techniques préventif / astreinte » pour 51K€. Le logiciel comptable ne permettant pas d'affecter le tiers lors de l'enregistrement de l'écriture.*
    - *VINCI ENERGIES FRANCE : pourquoi le montant est positif ?*
      - *Il s'agit de l'extourne de provision de l'exercice 2023 de VINCI ENERGIE France, qui a été reclassé en « Maintenance locaux techniques préventif / astreinte ».*
- *Maintenance locaux techniques préventif / astreinte* :
  - *Qu'est-ce que le poste « Divers » ?*
    - *Ce poste se compose principalement de reclassement d'extourne de l'exercice 2023 de VINCI ENERGIE FRANCE pour 51K€ depuis le compte de « Maintenance FO IRU ». Le logiciel comptable ne permettant pas d'affecter le tiers lors de l'enregistrement de l'écriture.*
    - *VINCI CONSTRUCTION FRANCE : pourquoi le montant est positif ?*
      - *Il s'agit d'une extourne d'une provision de l'exercice 2023 non soldée par une facture »*

## COMPARAISON AVEC LE PLAN D'AFFAIRES EN VIGUEUR

	Prév. 2024	2024	Comparaison Prév. 2024/ réalisé 2024	Ecart Prév. 2024/ réalisé 2024 en %
<b>Recettes d'exploitation</b>				
Services actif	<b>3 150 K€</b>	<b>2 565 K€</b>	<b>585 K€</b>	<b>19%</b>
FTTO Actif	<b>2 889 K€</b>	<b>2 462 K€</b>	<b>427 K€</b>	<b>15%</b>
BPE	<b>2 279 K€</b>	<b>1 569 K€</b>	<b>710 K€</b>	<b>31%</b>
BPEA		<b>1 134 K€</b>	<b>-1 134 K€</b>	<b>S.O.</b>
FTTO Passif		<b>435 K€</b>	<b>-435 K€</b>	<b>S.O.</b>
FON	<b>209 K€</b>	<b>880 K€</b>	<b>-671 K€</b>	<b>-321%</b>
IRU	<b>209 K€</b>	<b>163 K€</b>	<b>-716 K€</b>	<b>S.O.</b>
Services	<b>401 K€</b>	<b>13 K€</b>	<b>388 K€</b>	<b>22%</b>
<b>FAS</b>	<b>262 K€</b>	<b>104 K€</b>	<b>158 K€</b>	<b>97%</b>
FTTO Actif		<b>41 K€</b>	<b>-41 K€</b>	<b>S.O.</b>
BPE		<b>0 K€</b>	<b>0 K€</b>	<b>S.O.</b>
BPEA		<b>0 K€</b>	<b>0 K€</b>	<b>S.O.</b>
FTTO Passif		<b>62 K€</b>	<b>-62 K€</b>	<b>S.O.</b>
<b>Charges d'exploitation</b>				
Charges de maintenance (yc. stocks)	<b>2 317 K€</b>	<b>2 502 K€</b>	<b>-186 K€</b>	<b>-8%</b>
Charges d'exploitation technique	<b>118 K€</b>	<b>152 K€</b>	<b>34 K€</b>	<b>23%</b>
Charges d'exploitation commerciale	<b>321 K€</b>	<b>450 K€</b>	<b>129 K€</b>	<b>29%</b>
Locations et redevances	<b>45 K€</b>	<b>25 K€</b>	<b>-20 K€</b>	<b>-80%</b>
Impôts et taxes	<b>35 K€</b>	<b>98 K€</b>	<b>63 K€</b>	<b>64%</b>
Frais de structure	<b>45 K€</b>	<b>10 K€</b>	<b>-36 K€</b>	<b>-364%</b>
Redevance d'usage	<b>830 K€</b>	<b>849 K€</b>	<b>19 K€</b>	<b>2%</b>
R1	<b>903 K€</b>	<b>877 K€</b>	<b>-26 K€</b>	<b>-3%</b>
R2	<b>532 K€</b>	<b>532 K€</b>	<b>0 K€</b>	<b>0%</b>
R3	<b>315 K€</b>	<b>289 K€</b>	<b>-26 K€</b>	<b>-9%</b>
R4	<b>6 K€</b>	<b>6 K€</b>	<b>0 K€</b>	<b>0%</b>
Autres charges d'exploitation (à détailler)	<b>50 K€</b>	<b>50 K€</b>	<b>0 K€</b>	<b>0%</b>
	<b>20 K€</b>	<b>42 K€</b>	<b>22 K€</b>	<b>53%</b>
<b>EBE</b>	<b>834 K€</b>	<b>63 K€</b>	<b>771 K€</b>	<b>92%</b>
Reprise sur amortissements	<b>241 K€</b>	<b>254 K€</b>	<b>-13 K€</b>	<b>-5%</b>
Amortissements			<b>0 K€</b>	<b>S.O.</b>
Dotations aux provisions			<b>0 K€</b>	<b>S.O.</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>593 K€</b>	<b>-190 K€</b>	<b>783 K€</b>	<b>132%</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>-5 K€</b>	<b>17 K€</b>	<b>-22 K€</b>	<b>-422%</b>
<b>Résultat Exceptionnel</b>	<b>0 K€</b>	<b>-1 K€</b>	<b>1 K€</b>	<b>S.O.</b>
<b>Résultat Courant</b>	<b>588 K€</b>	<b>-175 K€</b>	<b>763 K€</b>	<b>130%</b>
IS	<b>153 K€</b>	<b>2 K€</b>	<b>151 K€</b>	<b>99%</b>
<b>Résultat Net</b>	<b>435 K€</b>	<b>-173 K€</b>	<b>608 K€</b>	<b>140%</b>

En préambule, il est important de souligner que concernant les charges et les recettes d'exploitation, le détail fourni dans l'annexe 10 du concessionnaire reprend les intitulés des composantes indiquées dans le plan d'affaires prévisionnel. Par ailleurs, **nous avons recalculé le CEP contractuel par année civile**.

De façon générale, le compte de résultat pour l'exercice 2024 est moins bon que le plan d'affaires initial.

Les recettes d'exploitation sont moins élevées sur l'année 2024 (- **585 K€**) par rapport au prévisionnel avec notamment des FAS très largement inférieurs, ce qui signifie que le concessionnaire réalise moins de raccordements que ce qu'il avait prévu. En effet, le nombre de raccordements qui s'élève à **113** en 2024, enregistre une forte baisse de **78 %** par rapport à l'exercice précédent.

En parallèle, les charges d'exploitation sont légèrement supérieures au plan d'affaire en vigueur que les prévisions initiales : **2 317 k€** prévu contre **2 502 k€** réalisé. Les charges de maintenance sont supérieures de 23 % liées selon le concessionnaire à la hausse des coûts de maintenance de locaux techniques, sur les baies de Chalon et Creusot. Les charges d'exploitation technique sont supérieures de 29 % par rapport au prévisionnel essentiellement sous l'effet de la Collecte nationale intragroupe. En effet, le changement de tarification résulte d'un upgrade du débit des liens. La supervision Fibre opérée par Covage Infra augmente également, du fait de la croissance du parc passif.

L'EBE est ainsi mécaniquement moins élevé de **728 k€** par rapport au prévisionnel.

Le résultat net réalisé est également inférieur au résultat net prévu dans le plan d'affaires initial : **435 k€** prévu contre **-173 k€** réalisé, soit **-608 k€**.

## VISION PROSPECTIVE POUR L'EXERCICE SUIVANT

Le tableau ci-dessous retrace les prévisions, poste par poste, pour l'année 2025 en comparaison à l'exercice 2024. **Nous avons recalculé CEP contractuel par année civile.**

	Prév. 2025	2024	Comparaison Prév. 2025/ réalisé 2024	Ecart Prév. 2025/ réalisé 2024 en %
<b>Recettes d'exploitation</b>				
Services actif				
FTTO Actif				
BPE				
BPEA				
FTTO Passif				
FON				
IRU				
Services				
FAS				
FTTO Actif				
BPE				
BPEA				
FTTO Passif				
<b>Charges d'exploitation</b>				
Charges de maintenance (yc. stocks)				
Charges d'exploitation technique				
Charges d'exploitation commerciale				
Locations et redevances				
Impôts et taxes				
Frais de structure				
Redevance d'usage				
R1				
R2				
R3				
R4				
Autres charges d'exploitation (à détailler)				
<b>EBE</b>				
Reprise sur amortissements				
Amortissements				
Dotations aux provisions				
<b>Résultat d'exploitation</b>	673 K€	-190 K€	864 K€	128%
<b>Résultat financier</b>	-10 K€	17 K€	-27 K€	-262%
<b>Résultat Exceptionnel</b>	0 K€	-1 K€	1 K€	S.O.
<b>Résultat Courant</b>	663 K€	-175 K€	838 K€	126%
IS	0 K€	2 K€	-2 K€	
<b>Résultat Net</b>	497 K€	-173 K€	670 K€	135%

Le concessionnaire prévoit une forte augmentation en 2025 des recettes d'exploitation de **814 K€** soit une augmentation de **24 %**. Cela est lié à une augmentation du CA récurrent sur la composante FTTO actif.

Également, le concessionnaire prévoit une légère baisse des charges d'exploitation de **6 %**, soit un montant prévisionnel de **2 370 k€**.

En conséquence, l'EBE prévisionnel s'élève à **1 010 k€** en forte hausse par rapport à 2024 (**+ 947 k€, soit + 94 % d'augmentation**).

Enfin, le concessionnaire prévoit un résultat net à hauteur de **497 k€ (+ 668 k€ par rapport à 2024)**.

Au vu des chiffres 2024 et au vu des retards de commercialisations constatés, ces chiffres nous semblent peu probables.

## 2 - ANALYSE DES INVESTISSEMENTS ET LEURS EVOLUTIONS

### INVESTISSEMENTS

#### LES INVESTISSEMENTS REALISES

Pour rappel, le Concessionnaire s'est engagé à réaliser des investissements de 1er établissement (article 15 de la convention) d'un montant de 1,158 M€ sur les deux (2) premières années de la Concession. Il s'agit de :

- La création d'une liaison entre le POP de Chalon sur Saône et la commune de Demigny (réalisé en 2023) ;
- L'extension du réseau afin de relier le réseau existant au Mont Saint Vincent (réalisé en 2023) ;
- La modernisation des équipements de cœur de réseau de Creusot Montceau (réalisée en 2023 et 2024).

Le tableau suivant présente les investissements réalisés sur l'exercice 2024 :

	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
<b>Immobilisations brutes</b>	<b>2 410 K€</b>	<b>2 034 K€</b>	<b>-376 K€</b>	<b>-16%</b>
<b>Immobilisations annuelles</b>	<b>2 410 K€</b>	<b>2 034 K€</b>	<b>-376 K€</b>	<b>-16%</b>
<b>IPE</b>	<b>1 705 K€</b>	<b>-792 K€</b>	<b>-2 497 K€</b>	<b>-146%</b>
<b>Invest. Complémentaires</b>	<b>602 K€</b>	<b>416 K€</b>	<b>-186 K€</b>	<b>-31%</b>
Raccordements FttO	415 K€	135 K€	-280 K€	-67%
Extensions de raccos FTTO	74 K€	103 K€	30 K€	40%
Autres	113 K€	177 K€	65 K€	58%
<i>Locaux techniques (shelters)</i>	19 K€	33 K€	14 K€	75%
<i>Travaux de réparations fibre</i>	13 K€	120 K€	106 K€	793%
<i>Dévoiements</i>	31 K€	6 K€	-25 K€	-81%
<i>Equipements centraux FTTO</i>	49 K€	19 K€	-30 K€	-62%
<i>Extensions pour densification/saturation</i>	1 K€	0 K€	-1 K€	-100%
<i>Subventions complémentaires</i>	0 K€	0 K€	0 K€	S.O

Les investissements enregistrent une baisse significative entre 2023 et 2024.

Pour rappel en 2023, le montant des investissements de premier établissement faisait l'objet d'une erreur de double comptabilisation et se décomposait de la façon suivante : **778 k€** de provisions traduisant l'avancement réel des travaux à fin 2023, ajouté à une autre provision (doublon) de **927 k€** comptabilisant la totalité de la prestation estimée.

En 2024, la provision de **1,7M€** a été reprise à la suite de la livraison des travaux. La facture de Covage Infra de **913 k€** a soldé le compte, qui reste toutefois créiteur.

Les investissements complémentaires diminuent de **31 %**, soit de **186 k€** en raison d'un double effet sur les raccordements clients : près de **60 %** d'entre eux sont déjà adductés contre **45 %** en 2023 et résultant

d'un prix moyen du raccordement inférieur par rapport à 2023. Suite à une question posée au concessionnaire, il nous a indiqué que : « *Le taux d'adduction est calculé en fonction de données internes concernant les raccordements totaux de l'exercice. La formule correspond au ratio du nombre de raccordements déjà adductés effectués durant la période par rapport au nombre de raccordements totaux effectués sur la même période.* »

Aussi, le nombre de raccordements qui s'élève à **113** en 2024, enregistre une forte baisse de 78 % par rapport à l'exercice précédent.

En 2024, les coûts afférents aux travaux Fibres ont été dissociés des raccordements pour une meilleure analyse des investissements. Cette ventilation permet de constater une hausse de 106 k€ des travaux de fibre contre 13 k€ en 2023, à la suite nombreux incidents sur le réseau au cours de l'exercice.

Les investissements de premier établissement réalisé entre 2022 et 2024 sont les suivants :

- Création d'une liaison entre le POP de Chalon et la commune de Demigny : 470 000 € :
  - Raccordement entre la chambre GC-CH-011-0030 et la chambre GC-CH-DEMI-2000 ;
  - Interconnexion des réseaux « Saoneor » au « NRA de Fragnes » via Virey le Grand puis du « NRA de Fragnes » au « NRA ZO du Gauchard » via Fragnes-La Loyère ;
  - Reprise de l'Armoire De Rue (ADR) des « Blettrys » au réseau situé route de Demigny.
- Extension du réseau pour relier le réseau existant au « Mont St Vincent » : 223 000 € : interconnexion entre le réseau CUCM existant à « Beauregard » à la chambre « CM-CH-061-0328 » située à l'intersection des rues 'Les Perrons' et 'Les Paradiaux' ;
- Modernisation des équipements de cœur de réseau de Creusot Montceau : 220 000 € : Migration des équipements CISCO PE 7609, 4507, 7600 vers des équipements Huawei compatibles à 100% au gigabit et avec les équipements en place sur le Grand Chalon.

Le délégataire a transmis la facture de ces investissements (sans détail).

#### COMPARAISON AVEC LE PLAN D'AFFAIRES EN VIGUEUR

	2022	2023	2024	
<b>Réalisés</b>	<b>Immobilisations brutes annuelles réelles</b>	97 K€	2 313 K€	-376 K€
	<b>Immobilisations brutes cumulées réelles</b>	97 K€	2 410 K€	2 034 K€
<b>Prévisionnels</b>	<b>Immobilisations brutes annuelles prév.</b>	456 K€	1 331 K€	1 071 K€
	<b>Immobilisations brutes cumulées prév.</b>	456 K€	1 788 K€	2 858 K€

Ainsi, le niveau des immobilisations réalisées s'élève à **2 034 k€** contre **2 858 k€** initialement prévu au contrat.

#### 3 - INVENTAIRE DES BIENS DE LA DELEGATION DE SERVICE PUBLIC

Les biens sont contractuellement répartis selon trois grandes catégories et sont définis de la façon suivante dans la convention de DSP :

- Les biens propres :
  - « *Les biens acquis ou créés par le Concessionnaire, autres que les biens de retour et les biens de reprise, constituent des biens propres. Ils sont librement conservés par le*

*Concessionnaire sans que le Concédant ne puisse en exiger l'appropriation en fin de Concession. » ;*

- *Les biens de retour :*
  - *« Les biens de retour sont les biens constitutifs du Réseau, nécessaires à la fourniture des Services aux Usagers. Il s'agit des biens qui appartiennent aux actionnaires de la SPL (infrastructure initiale et ses extensions ultérieures) et mis à disposition du Concessionnaire. » ;*
- *Les biens de reprises :*
  - *« Les biens acquis ou mis en place par le Concessionnaire pour les besoins de l'exécution de la Concession, et qui ne sont pas strictement nécessaires à la gestion du service public concédé, constituent des biens de reprise et resteront la propriété du Concessionnaire. ».*

Le concessionnaire a fourni l'inventaire des biens issus du registre des immobilisations en annexe 2 : (ANNEXE 2 – Fichiers des immobilisations 31 12 2024). Cet inventaire des biens de retours n'est ni territorialisé, et encore moins géolocalisé ce qui complique l'identification. Par ailleurs, l'état qualitatif des biens n'est pas mentionné alors qu'il est prévu à l'article 4.4 de la convention de DSO.

#### BIENS DE RETOUR

Libellé	Brut	Amort	Net
<b>BIENS DE RETOUR</b>	<b>2 028 145,84</b>	<b>-213 108,24</b>	<b>1 815 037,60</b>
Terminaux Clients	160 544,40	-37 648,61	122 895,79
Extension Réseau	1 090 193,92	-104 177,20	986 016,72
Equipts Actifs	67 137,52	-8 112,01	59 025,51
Evolution Réseau - RBAL complé	133 171,10	-9 581,51	123 589,59
Assist. Maîtrise D'Oeuvre	30 058,79	-4 276,78	25 782,01
Dévoiement	36 818,38	-4 538,38	32 280,00
Instal. Clients	455 400,65	-41 459,89	413 940,76
NRA	52 349,48	-3 080,27	49 269,21
Mobilier Bureaux	700,00	-233,59	466,41
Autres Immob en cours	1 771,60	0,00	1 771,60

**La valeur nette comptable (VNC) des biens acquis par le concessionnaire qu'il devra remettre au délégué à l'issue de la DSP s'élève à fin 2024 à 1 815 037,6 €.**

#### BIENS DE REPRISES ET BIENS PROPRES

Le concessionnaire a seulement 5 736 € de biens propres.

Libellé	Brut	Amort	Net
<b>BIENS EN PROPRE</b>	<b>5 736,00</b>	<b>0,00</b>	<b>5 736,00</b>
Cautionnements versés Locaux	5 736,00	0,00	5 736,00

## 4 - ANALYSE DU BILAN DE LA SOCIETE ET DE SES EVOLUTIONS

### PRESENTATION GLOBALE

Le **Bilan Comptable** représente la situation patrimoniale de la société à la fin de son exercice. Ce tableau représente ce que la société possède, **Actif**, et ce qu'elle doit, **Passif**.

Ainsi, la partie « **Actif** » regroupe les postes suivants :

Immobilisations nettes	• Il s'agit de la différence entre la <b>valeur brute</b> des immobilisations réalisées et leurs <b>amortissements</b> . Pour plus de lisibilité, nous avons choisi de faire apparaître les valeurs brutes et amorties des immobilisations.
Créances et acomptes	• Correspondent à la valeur des prestations réalisées par le concessionnaire qui n'ont pas encore été rémunérées par ses clients.
Disponibilités et valeurs mobilières	• Correspondent aux sommes dont la société dispose du fait de l'exploitation de ses exercices précédents
Charges constatées d'avance	• Correspondent aux charges/services payés par la société avant leur livraison/exécution.

De la même manière, la partie « **Passif** » regroupe les postes suivants :

Capitaux propres	• Ressources financières, hors dettes, que possède la société • <b>Capital social</b> , soit les sommes d'argent apportées par les associés/actionnaires de la société • <b>Report à nouveau</b> , c'est à dire le déficit d'exploitation de la société reporté d'année en année • <b>Résultat de l'exercice</b> , soit le résultat net tel que défini dans le compte de résultat • <b>Subvention d'investissement</b> amortie versée par le délégant au concessionnaire
Dettes	• Servent à financer l'actif, mais que le concessionnaire doit veiller à rembourser avant la fin de la délégation • <b>Comptes courants d'associés</b> , il s'agit d'un emprunt que la société Ad Hoc contracte auprès de sa maison mère, ici. La rémunération de cet emprunt constitue majoritairement les charges financières de la société inscrites au compte de résultat ; • <b>Dettes fournisseurs</b> , il s'agit des biens et services réceptionnés par la société et dont le paiement auprès du fournisseur n'a pas encore été réalisé à la fin de l'exercice ; • <b>Dettes fiscales et sociales</b> , correspondent aux impôts et taxes dues par le concessionnaire et qui n'ont pas encore été réglées à la fin de l'exercice étudié ; • <b>Dettes diverses</b> correspondent à des dettes de la société. Leur détail n'est pas fourni dans le rapport annuel.
Produits constatés d'avance	• Correspondent aux services/productions pour lesquels la société a été rémunérée, mais qu'elle n'a pas encore livrés, ainsi qu'à la valeur non amortie des sommes encaissées lors de la vente de contrat d'IRUs.

Le tableau ci-dessous montre le bilan du concessionnaire pour ce premier exercice 2024 :

En k€	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
<b>ACTIFS</b>				
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>2 370 k€</b>	<b>1 821 k€</b>	<b>-549 k€</b>	<b>-23%</b>
<i>Immobilisations brutes</i>	2 410 k€	2 034 k€	-376 k€	-16%
<i>Amortissements cumulés</i>	40 k€	213 k€	173 k€	434%
<b>Créances et acomptes</b>	<b>2 965 k€</b>	<b>2 275 k€</b>	<b>-689 k€</b>	<b>-23%</b>
<b>Disponibilités et valeurs mobilières</b>	<b>124 k€</b>	<b>326 k€</b>	<b>202 k€</b>	<b>163%</b>
<b>Charges constatées d'avance</b>	<b>9 k€</b>	<b>0 k€</b>	<b>-9 k€</b>	<b>-100%</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>5 467 k€</b>	<b>4 423 k€</b>	<b>-1 045 k€</b>	<b>-19%</b>
<b>PASSIF</b>				
<b>Capitaux propres</b>	<b>312 k€</b>	<b>139 k€</b>	<b>-173 k€</b>	<b>-55%</b>
<i>dont Capital social</i>	100 k€	100 k€	0 k€	0%
<i>dont Report à nouveau</i>	338 k€	212 k€	-126 k€	-37%
<i>dont réserve légale</i>	1 k€	1 k€	0 k€	0%
<i>dont Résultat de l'exercice</i>	-126 k€	-173 k€	-47 k€	-38%
<i>dont Subvention d'investissement</i>	0 k€	0 k€	0 k€	S.O.
<b>Provisions pour risques et charges</b>	<b>2 k€</b>	<b>0 k€</b>	<b>-2 k€</b>	<b>-100%</b>
<b>Dettes</b>	<b>4 149 k€</b>	<b>3 203 k€</b>	<b>-946 k€</b>	<b>-23%</b>
<i>dont Dettes financières long terme</i>	0 k€	1 067 k€	1 067 k€	S.O.
<i>dont Emprunt et dette auprès des établissements de crédit</i>	0 k€	0 k€	0 k€	460%
<i>dont Compte(s) Courant(s) d'Associé(s)</i>	0 k€	0 k€	0 k€	S.O.
<i>dont Dettes fournisseurs et comptes rattachés</i>	1 086 k€	1 108 k€	21 k€	2%
<i>dont Dettes fiscales et sociales</i>	227 k€	211 k€	-16 k€	-7%
<i>dont dettes sur immobilisations et comptes rattachés</i>	2 511 k€	128 k€	-2 383 k€	-95%
<i>dont Autres dettes</i>	325 k€	689 k€	365 k€	112%
<b>Produits constatés d'avance</b>	<b>1 004 k€</b>	<b>1 080 k€</b>	<b>76 k€</b>	<b>8%</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>5 467 k€</b>	<b>4 423 k€</b>	<b>-1 045 k€</b>	<b>-19%</b>

Notons tout d'abord que le bilan affiché dans le rapport annuel est différent du bilan fourni dans le rapport du CAC, du fait de divergences dans les méthodes de présentation comptable. Cependant les montants totaux pour l'actif et le passif sont identiques entre les deux documents.

Le **bilan total** à fin 2024 s'élève à **4 423 k€**.

Dans le détail, l'actif comprend :

- **Les immobilisations nettes** de la société à fin 2024 à hauteur de **1 821 k€**. La contraction des immobilisations nettes de **549 k€** entre 2023 et 2024, reflète principalement le retraitement de la sur-provision des travaux de premier établissement. Comme expliqué précédemment, pour rappel en 2023, le montant des investissements de premier établissement faisait l'objet d'une erreur de double comptabilisation et se décomposait de la façon suivante : 778 k€ de provisions traduisant l'avancement réel des travaux à fin 2023, ajouté à une autre provision (doublon) de 927 k€ comptabilisant la totalité de la prestation estimée.
- **Les créances et acomptes** de la société à hauteur de **2 275 k€**. Le recul des créances globales de 23 % provient de la baisse des créances de la maison mère envers la DSP ainsi que des créances de TVA sur FNP d'immobilisation de la sur-provision du premier établissement.
- **La trésorerie** à hauteur de **326 k€**.

Concernant le passif, il comprend :

- **Les capitaux propres** de la société Sud Bourgogne Networks à hauteur de **139 k€**, dont **100 k€** de **capital social**. Les capitaux propres s'affaiblissent de 55 % en raison de la dégradation des résultats nets négatifs ;

- **Le niveau de la dette** de la société à hauteur de **3 203 k€**. Les dettes financières augmentent fortement pour compenser le financement d'un besoin de trésorerie en raison de la réception des factures des redevances d'usage et de premier établissement totalisant près de 2 M€. Les dettes d'exploitation chutent en majorité conséquemment à la reprise de la sur-provision d'immobilisation. Les dettes diverses s'accroissent à la suite de la provision d'un avoir à établir de 298 k€ à Bouygues Telecom. Le niveau de la dette **a baissé de 946 k€** sur la période, ce qui est rassurant pour la DSP. Le niveau de dette est cohérent avec ce que l'on constate sur d'autre territoire.

Le Bilan en lui-même n'est qu'un reflet du patrimoine de la société, c'est pourquoi il est analysé à partir d'indicateurs afin de mieux appréhender la santé financière de la société.

## BILAN FONCTIONNEL

Le bilan fonctionnel est une forme de bilan dans lequel les emplois et les ressources sont classés par fonction (investissement, financement, exploitation et hors exploitation).

Le bilan fonctionnel permet de mener une analyse fonctionnelle afin de vérifier l'équilibre financier de la structure de la société ad hoc audité par le biais de :

- **Fonds de Roulement Net Global (FRNG)** : Le FRNG identifie le surplus des ressources stables qui permet de financer l'exploitation ;
- **Besoin en Fonds de Roulement (BFR)** : Le BFR permet de mesurer le niveau de ressources financières nécessaire au financement de l'exploitation ;
- **Trésorerie nette** qui correspond à l'ensemble des sommes d'argent mobilisables à court terme.

		Bilan fonctionnel en k€	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024
	<b>Actif</b>		<b>5 507 k€</b>	<b>4 636 k€</b>		
<b>Cycle d'investissement</b>	<b>Emplois stables</b>		<b>2 410 k€</b>	<b>2 034 k€</b>	<b>-376 k€</b>	<b>-16%</b>
	Immobilisations brutes		2 410 k€	2 034 k€	-376 k€	-16%
	<b>Actif circulant</b>		<b>3 098 k€</b>	<b>2 602 k€</b>	<b>-496 k€</b>	<b>-16%</b>
<b>Cycle d'exploitation</b>	<b>Exploitation</b>		<b>2 974 k€</b>	<b>2 275 k€</b>	<b>-698 k€</b>	<b>-23%</b>
	Stocks		0 k€	0 k€	0 k€	S.O.
	Créances		2 965 k€	2 275 k€	-689 k€	-23%
	Charges constatées d'avance		9 k€	0 k€	-9 k€	-100%
	<b>Hors exploitation</b>		<b>0 k€</b>	<b>0 k€</b>	<b>0 k€</b>	<b>S.O.</b>
	Créances diverses		0 k€	0 k€	0 k€	S.O.
	<b>Trésorerie active</b>		<b>124 k€</b>	<b>326 k€</b>	<b>202 k€</b>	<b>163%</b>
	Disponibilités		124 k€	326 k€	202 k€	163%
	VMP et autres		0 k€	0 k€	0 k€	S.O.
	<b>Passif</b>		<b>5 507 k€</b>	<b>4 636 k€</b>	<b>-872 k€</b>	<b>-16%</b>
<b>Cycle d'investissement</b>	<b>Ressources stables</b>		<b>354 k€</b>	<b>1 420 k€</b>	<b>1 066 k€</b>	<b>301%</b>
	Capitaux propres		312 k€	139 k€	-173 k€	-55%
	Amortissements		40 k€	213 k€	173 k€	434%
	Cessions de cofinancement		0 k€	0 k€	0 k€	9%
	Subvention d'investissement nette		0 k€	0 k€	0 k€	S.O.
	Provisions		2 k€	0 k€	-2 k€	-100%
	Dettes à long terme			1 067 k€	1 067 k€	S.O.
	Réserve légale		1 k€	1 k€	0 k€	0%
	<b>Passif circulant</b>		<b>5 154 k€</b>	<b>3 216 k€</b>	<b>-1 938 k€</b>	<b>-38%</b>
<b>Cycle d'exploitation</b>	Produits constatés d'avance		1 004 k€	1 080 k€	76 k€	8%
	Dettes d'exploitation		1 313 k€	1 319 k€	5 k€	0%
	Dettes hors exploitation		0 k€	0 k€	0 k€	S.O.
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		2 511 k€	128 k€	-2 383 k€	-95%
	Autres dettes		325 k€	689 k€	365 k€	112%
	<b>Trésorerie passive</b>		<b>0 k€</b>	<b>0 k€</b>	<b>0 k€</b>	<b>S.O.</b>

Le bilan fonctionnel sera suivi annuellement.

## FOND DE ROULEMENT NET GLOBAL (FRNG)

Le fonds de roulement net global permet de vérifier la structure financière de l'entreprise. Il correspond à l'ensemble des ressources mises à la disposition de l'entreprise pour une **longue durée** et est destiné à financer les investissements en biens durables.

FRNG en K€	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024
Resources stables	354 K€	1 420 K€	1 066 K€	301%
Emplois stables	2 410 K€	2 034 K€	-376 K€	-16%
<b>FRNG</b>	<b>-2 056 K€</b>	<b>-614 K€</b>	<b>1 442 K€</b>	<b>70%</b>

**Les ressources stables** désignent les fonds qui financent l'entreprise de manière pérenne (capitaux propres, provisions, amortissements, dettes financières).

**Les emplois stables** représentent les immobilisations (corporelles, incorporelles, financières).

Un **FRNG négatif** signifie que les ressources financières de la société ne couvrent pas les immobilisations. Pour l'exercice 2024, le **FRNG est de - 614 k€ (en hausse)**.

Suite à cette constatation, nous avons interrogé le concessionnaire qui nous a indiqué que : « *Le fonds de roulement net global ressort négatif. Cela ne reflète en aucun cas une fragilité financière : le financement de la société est assuré de manière dynamique par des comptes courants d'associés mis à disposition par la maison mère, Covage Infra Concessions, actionnaire à 100 %.*

*Ces comptes courants sont ajustés en continu en fonction des besoins, afin de garantir la couverture intégrale des immobilisations ainsi que le financement du besoin en fonds de roulement.*

*Ainsi, la société dispose en permanence des ressources nécessaires pour assurer son exploitation et accompagner ses investissements, ce qui garantit la continuité de son activité. »*

Nous constatons donc que **l'équilibre fondamental de la société n'est pas respecté**. Le financement de la société est assuré uniquement par les comptes courants d'associés mis à disposition par la maison mère.

## ANALYSE DU BFR

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) permet de mesurer le niveau de ressources financières nécessaires au financement de l'exploitation. Il découle du décalage existant entre le paiement des fournisseurs et l'encaissement des factures clients. D'une manière générale, le BFR se calcule de la façon suivante :

$$\text{BFR} = \text{BFRE} + \text{BFRHE}$$

BFR en K€	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024
Actif circulant d'exploitation	2 974 K€	2 275 K€	-698 K€	-23%
Produits constatés d'avance	1 004 K€	1 080 K€	76 K€	8%
Dettes d'exploitation	1 313 K€	1 319 K€	5 K€	0%
<b>BFRE</b>	<b>656 K€</b>	<b>-123 K€</b>	<b>-779 K€</b>	<b>-119%</b>
Actif circulant hors exploitation	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
Dettes hors exploitation	2 836 K€	817 K€	-2 019 K€	-71%
<b>BFRHE</b>	<b>-2 836 K€</b>	<b>-817 K€</b>	<b>2 019 K€</b>	<b>71%</b>
<b>BFR</b>	<b>-2 180 K€</b>	<b>-941 K€</b>	<b>1 239 K€</b>	<b>57%</b>
<b>Variation du BFR</b>	<b>-2 409 K€</b>	<b>1 239 K€</b>		

- Un **BFR positif** signifie que les créances clients sont plus importantes que les dettes fournisseurs, la société paye ses fournisseurs avant d'avoir encaissé ses créances : **l'exploitation a besoin de ressources**.

- **Un BFR négatif** signifie que la société encaisse ses paiements clients avant d'avoir réglé ses factures fournisseurs : **l'exploitation dégage des ressources**.
- **La variation du BFR** correspond à l'écart entre le montant du BFR à la clôture de l'exercice et celui au début du même exercice (BFR du précédent exercice).

Le concessionnaire a pour ce premier exercice **un BFR négatif de - 941 K€**.

Comme expliqué ci-dessus, cela signifie que la société encaisse ses paiements clients avant d'avoir réglé ses factures fournisseurs : **l'exploitation dégage des ressources**.

---

### TRESORERIE NETTE

Nous avons enfin calculé **la trésorerie nette qui correspond à l'ensemble des sommes d'argent mobilisables à court terme**.

D'une manière générale, la trésorerie nette se calcule de la façon suivante :

$$\text{Trésorerie nette} = \text{Trésorerie active} - \text{Trésorerie passive}$$

Mais peut également se calculer comme ceci :

$$\text{Trésorerie nette} = \text{FRNG} - \text{BFR}$$

Trésorerie Nette	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024
Trésorerie active	124 K€	326 K€	202 K€	163%
Trésorerie passive	0 K€	0 K€	0 K€	S.O.
<b>Trésorerie Nette</b>	<b>124 K€</b>	<b>326 K€</b>	<b>202 K€</b>	<b>163%</b>

	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024
FRNG	-2 056 K€	-614 K€	1 442 K€	70%
BFR	-2 180 K€	-941 K€	1 239 K€	57%
<b>Trésorerie Nette = FRNG-BFR</b>	<b>124 K€</b>	<b>326 K€</b>	<b>202 K€</b>	<b>163%</b>

Le montant de la **trésorerie** nette à la fin de l'exercice 2024 s'élève à **202 k€, ce qui est considéré comme un niveau confortable**, malgré la baisse globale de l'actif.

---

### 5 - REDEVANCE D'INTERESSEMENT

L'article 25 du contrat rappelle les conditions nécessaires pour que les délégants puissent bénéficier d'une contribution de la part du concessionnaire :

« *En cas d'amélioration de l'économie générale de la Concession par rapport aux prévisions économiques initiales, telles qu'elles ressortent des grilles financières figurant en Annexe 1 - Plan d'affaires prévisionnel, un reversement sera effectué par le Concessionnaire au profit de la SPL dans les conditions suivantes :*

*Soit les données suivantes :*

Grille financière initiale ( <b>Annexe 1 - Plan d'affaires prévisionnel</b> )		Rapport du Concessionnaire pour l'année N	
<b>CA<sub>CIN</sub></b>	<i>Chiffre d'Affaires Cumulé Initial jusqu'à l'année N comprise</i>	<b>CA<sub>CCN</sub></b>	<i>Chiffre d'Affaires Cumulé Constaté jusqu'à l'année N</i>
<b>EBE<sub>CIN</sub></b>	<i>Excédent Brut d'Exploitation initial cumulé jusqu'à l'année N</i>	<b>EBE<sub>CCN</sub></b>	<i>Excédent Brut d'Exploitation Constaté cumulé à l'année N recalculé en euro constant à la date de signature de la Concession</i>

*Dès lors que le résultat net cumulé de la Concession sera positif, le montant du versement sera le suivant :*

$1,0 \leq EBE_{CCN} / EBE_{CIN} \leq 1,5$	30 %	de $EBE_{CCN} - EBE_{CIN}$
$1,5 \leq EBE_{CCN} / EBE_{CIN} \leq 2,0$	40 %	
$2,0 \leq EBE_{CCN} / EBE_{CIN}$	50 %	

*Par ailleurs, afin de garantir le Concédant de toute évolution anormale des charges, le Concessionnaire devra justifier toute évolution dès lors que le ratio TXCcn / TXCcin sera supérieur à 130 %.*

*Faute de justification, l'EBEccn sera calculé sur la base du taux de charge TXCcin. Le versement au titre d'un exercice N solde les différentiels de résultats d'exploitation précédemment cumulés. L'année N+1 devient alors l'année 1 pour le calcul de la présente clause pour les années suivantes.*

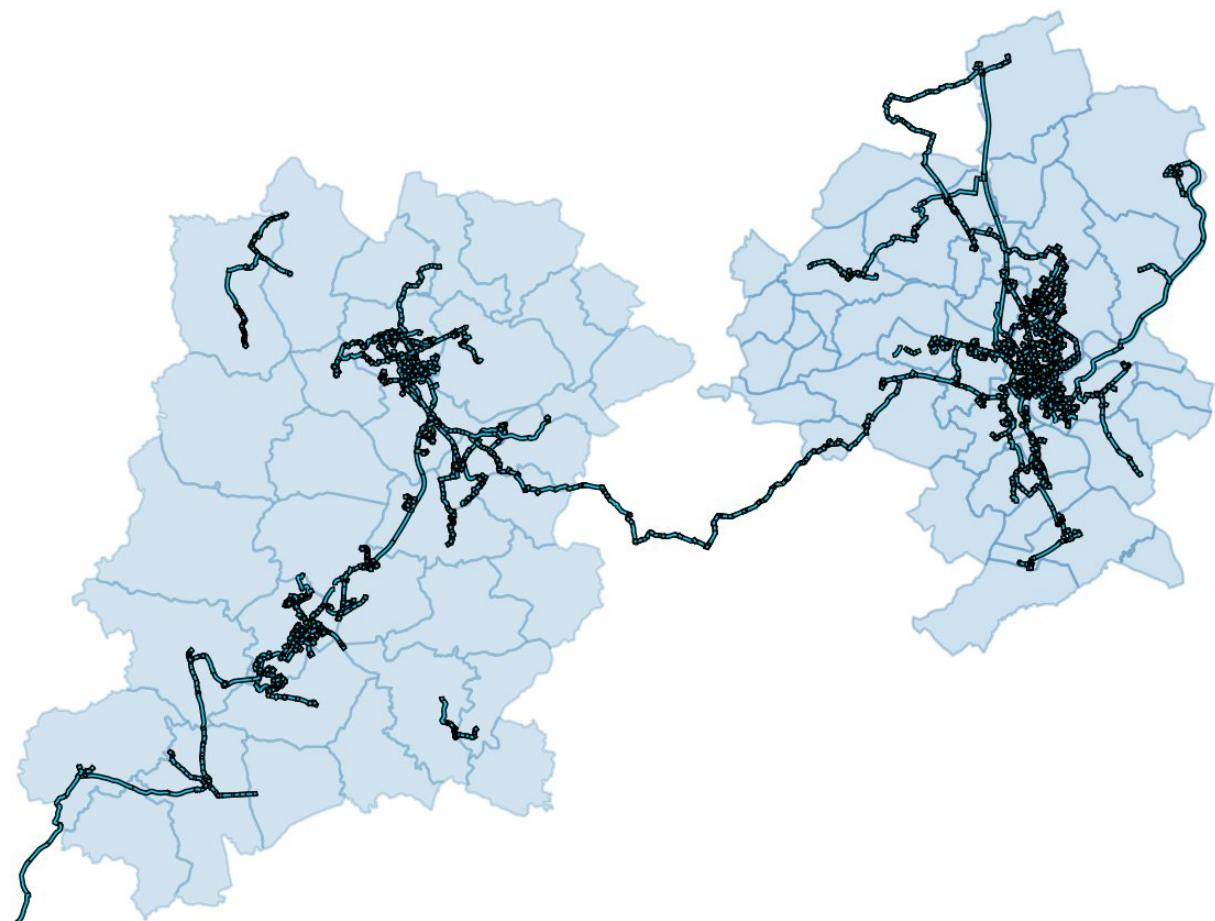
*Le versement sera versé à la SPL en année N+1, au plus tard le 30 juin, au vu de l'activité de l'exercice N. La SPL pourra toutefois décider que ce versement fera l'objet d'un réinvestissement dans le cadre du Réseau, dans le respect de la réglementation en vigueur. »*

Pour l'exercice 2024, la **clause de versement n'est pas applicable**. En effet, la somme des EBE cumulés de la société à fin 2024 étant inférieure à la somme des EBE cumulés du plan d'affaire contractuel, aucune redevance d'intéressement n'est due au titre de l'année 2024.

Condition au versement		2022	2023	2024
Prévisionnels	CA CIN	2 729 K€	3 753 K€	6 903 K€
	EBE CIN	551 K€	809 K€	1 643 K€
Réalisés	CA CCN	1 178 K€	3 266 K€	5 831 K€
	EBE CCN	456 K€	180 K€	243 K€

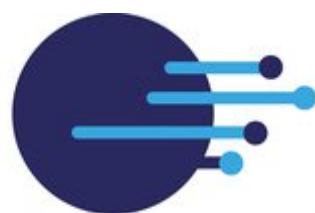
EBE CCN / EBE CIN	0,83	0,22	0,15
-------------------	------	------	------

Montant versement	FAUX	FAUX	FAUX
-------------------	------	------	------



# SPL SUD BOURGOGNE THD

## RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITES 2024



**Sud Bourgogne THD**

Communauté Urbaine Creusot Montceau • Le Grand Chalon

## TABLE DES MATIÈRES

Table des matières.....	2
Preambule .....	3
I- Synthèse des activités de la SPL.....	4
A – Les principaux événements de l'année 2024.....	4
B – Les chiffres clés 2024.....	4
C – Les perspectives 2025 : .....	5
II. Présentation des services délégués et concédés .....	6
A - Le système de réseau.....	6
B – Les contrats de DSP et le contrat de concession.....	6
1 – Les contrats de DSP .....	6
2 – Le contrat de concession .....	7
C – L'inventaire du patrimoine .....	7
1 – Les biens de retour.....	7
2 – Les biens de reprise et biens propres.....	8
III. Suivi de l'activité de service.....	9
A – Le bilan et la qualité des réseaux par Covage (volumes, performance).....	9
B – Le bilan de la relation client.....	11
C – Les tarifs des services les plus représentatifs du réseau.....	12
IV. Volet Financier.....	13
A - Principes, règles et méthodes comptables.....	13
B - Bilan de la Société.....	13
C - Compte de résultat.....	14
D - Budget Prévisionnel 2025 .....	15
E - Redevances aux délégants de la SPL : Grand Chalon et CUCM.....	16
Annexe 1 : Synthèse administrative .....	18

## PREAMBULE

En octobre 2020, la communauté urbaine Creusot Montceau et la communauté d'agglomération du Grand Chalon ont délibéré en faveur de la création d'une société publique locale (SPL) dont l'objet social consiste à gérer les deux réseaux de fibres optiques des deux EPCI (à l'époque exploités respectivement par Creusot Montceau Networks et Grand Chalon Networks).

Le 5 janvier 2021, la SPL a été créée, puis est devenue concessionnaire de chacun des deux EPCI par convention en date du 16 février 2021. La SPL a pour objet d'exploiter et de commercialiser des infrastructures et réseaux de communications électroniques, exclusivement pour le compte et sur le territoire de ses actionnaires, ainsi que d'établir lesdits infrastructures et réseaux sous sa maîtrise d'ouvrage.

Au 31 décembre 2021, le Conseil d'administration de la SPL retenait 4 candidatures déposées dans le cadre de la procédure de concession intitulée « *convention de concession relative à l'exploitation du réseau de télécommunications électroniques à très haut débit de la SPL Sud Bourgogne THD* » et initiée le 1<sup>er</sup> mars 2021.

Le 1<sup>er</sup> septembre 2022, la SPL a signé un contrat de concession avec COVAGE, filiale du groupe ALTITUDE INFRAS, à qui elle a confié l'exploitation du réseau pour une durée de douze (12) ans. Le groupe COVAGE a créé une société ad-hoc locale, « *Sud Bourgogne Networks* », implantée à Châtenoy-le-Royal, pour exécuter les termes du contrat de concession, lequel prévoit notamment le versement, par le délégataire « *Sud Bourgogne Networks* », à la SPL, d'une redevance d'usage composée de 3 composantes (R1, R2, R3) et d'une redevance de contrôle (R4) :

- R1 : 532 000€ HT par an (redevance fixe) ;
- R2 : 10% du Chiffre d'affaires de l'année concernée, avec un minimum de 230 000€ HT ;
- R3 : 6.000€ HT par an au titre de l'exploitation des liens de montée en débit construits par les EPCI dans le cadre de l'ancienne délégation de service public (redevance fixe) ;
- R4 : 50.000€ HT par an, afin de couvrir les charges supportées par la SPL pour assurer le suivi et le contrôle de la Concession (redevance fixe).

## I- SYNTHÈSE DES ACTIVITÉS DE LA SPL

### A – LES PRINCIPAUX ÉVÉNEMENTS DE L'ANNÉE 2024

Trois événements majeurs ont eu lieu cette année :

- 15 avril 2024 : approbation par le conseil d'administration de l'avenant n°2 au contrat de concession ;
- Mai - juin 2024 : audit technique du réseau réalisé par la société SUEZ-SAFEGE : mené à l'initiative de la SPL sur de potentielles occupations illicites des infrastructures et a porté sur un total de 139 chambres (74 sur le Grand Chalon Agglomération et 65 sur la CUCM). À la suite de l'analyse de l'audit, un plan d'action a été initié auprès des opérateurs concernés afin de remédier à cette situation et remettre en conformité leur présence au sein des infrastructures de génie civil ;
- 20 juin 2024 : transfert du siège social de la SPL au 23 avenue Georges Pompidou à Chalon-sur-Saône ; renouvellement des mandats d'administrateurs ; nomination du nouveau Président Directeur Général lors de l'Assemblée Générale Extraordinaire et du Conseil d'Administration.

### B – LES CHIFFRES CLÉS 2024

	2023	2024
<b>Nombre total de sites raccordés</b>	713 (Grand Chalon) 426 (CUCM)	758 (Grand Chalon) 439 (CUCM) 8 (hors-périmètre SPL)
<i>Dont sites professionnels privés</i>	462 (Grand Chalon) 284 (CUCM)	A compléter
<b>Nombre de services commercialisés*</b>	1 068 (RAD SBN)	1 054 (RAD SBN)
<i>Dont services actifs</i>	792 (RAD SBN)	774 (RAD SBN)
<i>Dont services passifs</i>	276 (RAD SBN)	280 (RAD SBN)
<b>Nombre de câbles avec réserve de capacité &lt; 5%*</b>	62	295
<b>Taux de disponibilité du réseau*</b>	99,99%	99,99%
<b>Linéaire total d'infrastructure*</b>	672 km	693 km
<b>Nombre d'opérations de maintenance préventive</b>	35	26

\* issus des RAD du concessionnaire

## C – LES PERSPECTIVES 2025 :

Les principales perspectives pour l'année 2025 sont les suivantes :

- Chiffre d'affaires projeté pour la SPL : 919 k€ (cf. BP 2025 présenté en CA de la SPL du 16/12/2024) ;
- Signature d'un avenant n°3 relatif à l'évolution des grilles tarifaires (BPE, BPEA et FON) et à la précision de certaines définitions présentes au contrat de concession (notamment celles relatives aux indicateurs de suivi de la concession) ;
- Réflexion à engager sur la résilience du réseau (sécurisation et souveraineté des infrastructures).

## II. PRÉSENTATION DES SERVICES DÉLÉGUÉS ET CONCÉDES

### A - LE SYSTÈME DE RÉSEAU



Le Délégataire a également pour mission :

- De réaliser les Raccordements ;
- De superviser le Réseau ;
- De maintenir, entretenir, moderniser le Réseau ;
- De faire évoluer le Réseau ;
- De procéder ou faire procéder aux opérations d'enfouissement, d'effacement, de densification et de dévoiement du Réseau.

### B – LES CONTRATS DE DSP ET LE CONTRAT DE CONCESSION

#### 1 – LES CONTRATS DE DSP

Les deux contrats de délégation de service public passés par les EPCI avec la SPL Sud Bourgogne THD confie à celle-ci :

- D'exploiter et commercialiser chacun des Réseaux délégués, ainsi que leurs Extensions qui seront établies, acquises ou louées sous la maîtrise d'ouvrage d'un des actionnaires de la SPL ;
- De réaliser les Raccordements ;
- De superviser le Réseau ;
- De maintenir, entretenir, moderniser le Réseau ;
- De faire évoluer le Réseau ;
- De procéder ou faire procéder aux opérations d'enfouissement, d'effacement et de dévoiement du Réseau ;
- De transmettre un Rapport Annuel d'activités du délégataire avant le 1<sup>er</sup> juin de chaque année.

Les contrats de DSP ont été signés pour une durée de 13 ans, avec une échéance au 22 février 2034.

## 2 – LE CONTRAT DE CONCESSION

Le contrat de Concession passé par la SPL Sud Bourgogne THD confie au concessionnaire :

- D'exploiter le Réseau ;
- De commercialiser le Réseau, ainsi que ses Extensions qui seront établies, acquises ou louées sous la maîtrise d'ouvrage d'un des actionnaires de la SPL et dont il assurera les études techniques préalables ;
- De réaliser les Raccordements ;
- De superviser le Réseau ;
- De maintenir, entretenir, moderniser le Réseau ;
- De faire évoluer le Réseau ;
- De procéder ou faire procéder aux opérations d'enfouissement, d'effacement et de dévoiement du Réseau ;
- De transmettre un Rapport Annuel d'activités de la concession avant le 1<sup>er</sup> juin de chaque année.

Le contrat de concession a été signé pour une durée de 12 ans avec une échéance au 31 août 2034.

## C – L'INVENTAIRE DU PATRIMOINE

Cette partie présente l'inventaire des biens du service, et notamment les installations utilisées dans le cadre de l'exécution des différents contrats. Elle détaille l'ensemble des composantes du réseau.

Le présent chapitre répond aux demandes stipulées dans l'article R1411-7 relatif au Rapport annuel du délégataire :

- Un inventaire des biens désignés au contrat comme biens de retour et de reprise du service délégué ;
- Un état des variations du patrimoine immobilier intervenues dans le cadre du contrat.

### 1 – LES BIENS DE RETOUR

Les biens de retour sont ceux qui reviennent in fine obligatoirement et automatiquement (après contrôle selon les modalités prévues aux contrats) aux délégants aux termes des contrats. Ils se caractérisent par le fait qu'ils sont nécessaires à l'exploitation du service. Ils sont considérés comme étant la propriété des EPCI dès l'origine, même s'ils ont été financés et réalisés par l'exploitant.

L'inventaire simplifié des biens de retour du service au 31/12/2024 est repris ci-dessous :

Libellé	Brut	Amort	Net
<b>BIENS DE RETOUR</b>	<b>2 028 145,84</b>	<b>-213 108,24</b>	<b>1 815 037,60</b>
Terminaux Clients	160 544,40	-37 648,61	122 895,79
Extension Réseau	1 090 193,92	-104 177,20	986 016,72
Equips Actifs	67 137,52	-8 112,01	59 025,51
Evolution Réseau - RBAL complé	133 171,10	-9 581,51	123 589,59
Assist. Maîtrise D'Oeuvre	30 058,79	-4 276,78	25 782,01
Dévoiement	36 818,38	-4 538,38	32 280,00
Instal. Clients	455 400,65	-41 459,89	413 940,76
NRA	52 349,48	-3 080,27	49 269,21
Mobilier Bureaux	700,00	-233,59	466,41
Autres Immob en cours	1 771,60	0,00	1 771,60

La valeur nette comptable (VNC) des biens acquis par le déléataire qu'il devra remettre à la SPL à l'issue de la DSP s'élève à fin 2024 à **1 815 037,60 €**.

---

## 2 – LES BIENS DE REPRISE ET BIENS PROPRES

Les biens de reprise sont les biens meubles ou immeubles, qui ne sont pas remis au concessionnaire par l'autorité concédante de droit public et qui ne sont pas indispensable au fonctionnement du service public. Ils sont la propriété du concessionnaire, sauf stipulation contraire prévue par le contrat de concession.

Le déléataire a seulement 5 736 € de biens propres.

Libellé	Brut	Amort	Net
<b>BIENS EN PROPRE</b>	<b>5 736,00</b>	<b>0,00</b>	<b>5 736,00</b>
Cautionnements versés Locaux	5 736,00	0,00	5 736,00

### III. SUIVI DE L'ACTIVITÉ DE SERVICE

#### A – LE BILAN ET LA QUALITÉ DES RÉSEAUX PAR COVAGE (VOLUMES, PERFORMANCE)

##### PRÉSENTATION GÉNÉRALE – MAINTENANCE

L'exploitation technique du Réseau repose sur le « Network Operations Center » (NOC) du concessionnaire, basé au siège de la maison mère COVAGE, en région parisienne. 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) de l'ensemble des réseaux de COVAGE. A ce titre, les équipes du NOC, centralisées et mutualisées, sont les garants de la qualité de service, notamment de la disponibilité des réseaux et le respect de la Garantie de Temps de Rétablissements (GTR).

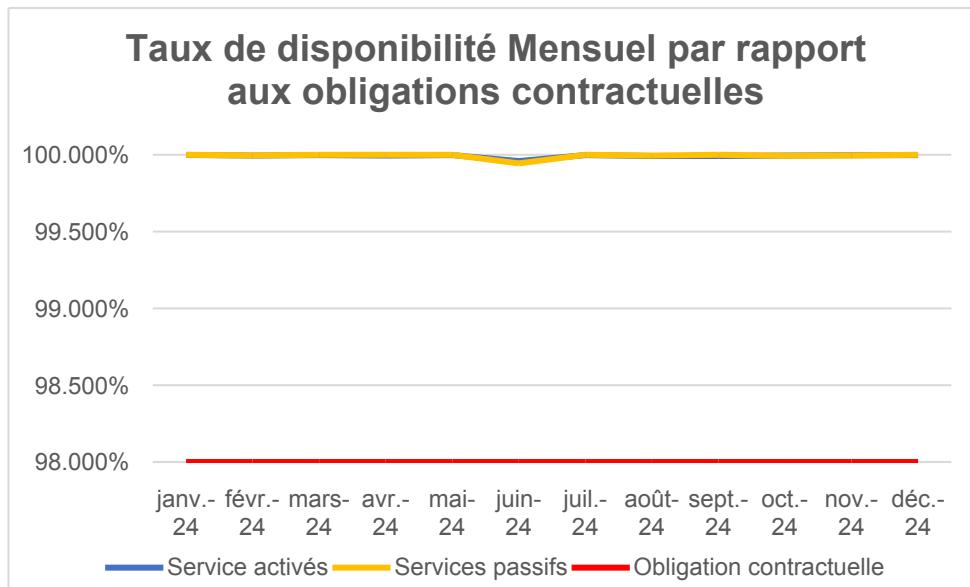
Sur la période, le nombre de DT/DICT s'élève à **4 671 (contre 3 578 sur l'exercice précédent)** et le nombre de dévoiements à **1**.

##### TAUX DE DISPONIBILITÉ DU RÉSEAU

Le taux de disponibilité mesuré par Sud Bourgogne Networks en 2024 sur le réseau fibre optique est de **99,993 %**. 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** à **99,993 %** et à **99,994 %** pour les **services passifs**. Pour rappel, le délégataire s'est engagé sur un taux de disponibilité annuel de **99,90 %**. Le taux de disponibilité est donc **conforme à ses engagements**.

Taux de disponibilité	2023	2024	Comparaison 2023/2024
Service activés	99,9930%	99,9930%	0,000%
Services passifs	99,9990%	99,9940%	-0,005%
<b>Taux Général</b>	<b>99,995%</b>	<b>99,9930%</b>	<b>-0,002%</b>

Le taux de disponibilité mensuel est également conforme à la convention (98 %).



## TRAITEMENT DES INCIDENTS

Le **nombre de tickets** d'incidents engageant la responsabilité de Sud Bourgogne Networks pour les réseaux **FTTO** était de **112 en forte baisse par rapport à l'exercice précédent (-41 %)**. À cet égard, il s'élève à 45 pour les services BPE, à 49 pour les services BPEA et à 18 pour les services passifs.

Typologie d'incident	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Évolution 2023/2024 en %
BPE	99	45	-54	-55%
BPEA	87	49	-38	-44%
Passifs	5	18	13	260%
<b>Total</b>	<b>191</b>	<b>112</b>	<b>-79</b>	<b>-41%</b>

Il y a eu 5 incidents majeurs sur le réseau Sud Bourgogne Networks sur l'exercice 2024 avec un maximum d'interruption de deux jours.

Numéro du ticket Père	Domaine	Mois	Description	Impact services FTTO	Date/heure de début	Tickets Clients	Date/heure de fin
EVT-00357878	Fibre	février	Coupe câble 144 FO - Chalon	24	21/02/2024 16:28	6	22/02/2024 02:41
EVT-00365094	IP	mars	Défaut équipement IP - Creusot	11	27/03/2024 12:00	3	27/03/2024 17:56
EVT-00371048	Fibre	mai - juin	Coupe câble par une société de génie civil - Chalon	20	29/05/2024 09:39	7	31/05/2024 15:43
EVT-00382279	Tertiaire	août	Défaut énergie ( coupe Enedis) - CHATENOY Chalon	50	19/08/2024 08:05	11	19/08/2024 10:24
EVT-00383027	Tertiaire	août	Défaut énergie (disjoncteur HS) -site CHATENOY Chalon	50	22/08/2024 03:47	5	22/08/2024 10:47

S'agissant de la durée moyenne de rétablissement sur panne, elle s'élève à 6h29 pour les services activés et à 10h29 pour les services passifs. Pour rappel, en 2023, cette durée était de 03h09 pour les services activés et à 07h46 pour les services passifs, ce qui est **conforme aux engagements du délégataire (délais de 5 jours de GTR conformément à l'annexe 9.2)**.

## TAUX D'OCCUPATION DU RÉSEAU

Le **taux d'occupation** du réseau s'élève à **29,42%** (en hausse), ce qui est un taux confortable. Pour autant, on constate que **64 câbles ont une réserve de capacité inférieure à 5 %**.

Or, pour rappel, l'article 19 de la convention stipule que : « *Dans le cas où la réserve de capacité serait inférieure à 5 %, hors câble de raccordement, le Concessionnaire dispose d'un délai de six (6) mois à compter de la constatation par l'une ou l'autre des parties pour la reconstituer à un niveau de 20 %. Le Concessionnaire pourra demander de déroger à cette obligation via une demande écrite et dûment motivée (Annexe 18), qui sera analysée en comité de suivi, et donnera lieu à un accord ou un refus motivé par le Concédant.* ».

Suite à une question posée à ce sujet, le concessionnaire nous a indiqué que : « *Après analyse du fichier transmis en annexe 4, il apparaît que 64 câbles ont une capacité inférieure à 5%. Les câbles de 2, 4, 6, 12 correspondent à des câbles de raccordement clients qui, par nature, ne sont pas désaturés. Ne reste donc que 14 câbles saturés. Des interventions de tirage de nouveaux câbles sur les tronçons concernés ont été réalisées en 2024 et 2025 afin de désaturer ces tronçons.* »

Après analyse des éléments transmis, nous retrouvons bien les chiffres du concessionnaire. **Nous serons attentifs dans le prochain RAD à ce que ces câbles ne soient plus saturés suite aux interventions de tirage de nouveaux câbles.**

## B – LE BILAN DE LA RELATION CLIENT

Cette partie dresse le bilan de l'activité de gestion des clients abonnés.

En 2024, le marché adressable s'élève à 6 219 entreprises (en 2023 : 5 758) pour un parc clients finals de 1 054 (en 2023 : 1 067) entreprises, soit un taux de pénétration de 16,95% (en 2023 : 18,54%). Le marché adressable se base sur les entreprises de 1 salarié et plus.

Service	2023	2024	Comparaison 2023/2024	Evolution 2023/2024 en %
Linéaire de câbles déployés	672 045 m	693 000 m	20 955 m	3%
Marché adressable	5 758	6 219	461	8%
Parc client	1 163	1 031	-132	-11%
Taux de pénétration	20%	17%	-4%	-18%
Services commercialisés	1068	1054	-14	-1%
Services actifs	792	774	-18	-2%
Services passifs	276	280	4	1%

Le nombre de clients opérateurs s'élève à 71 en 2024 contre 81 en 2023.

## C – LES TARIFS DES SERVICES LES PLUS REPRÉSENTATIFS DU RÉSEAU

Les TARIFS		
	2023	2024
BPE (100 Mbps) par mois	210 €	<b>180 €</b>
BPEA (10/100 Mbps) par mois	200 €	<b>190 €</b> (20/100 Mbps)
IRU (15 ans pour 10 km)	75.000 €	75.000 €
IRU SmartFiber (15 ans pour 10 km)	33.660 €	33.660 €
LOC (10 ans pour 5 km) par an	9.000 €	9.000 €

Par avenant n°2 au contrat de concession, les tarifs BPE ont globalement été abaissés en 2024, notamment le service « phare » BPE 100 Mbps, qui baisse de 210 € à 180 € (-15%).

## IV. VOLET FINANCIER

### A - PRINCIPES, RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

Les comptes annuels ont été arrêtés conformément aux dispositions du code de commerce et du règlement 2014-03 de l'Autorité des Normes Comptables (ANC).

Les conventions générales comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base : continuité de l'exploitation, permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre, indépendance des exercices, conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

L'attestation 2024 du Commissaire aux Comptes est présentée en annexe 3.

Le capital de la SPL Sud Bourgogne s'élève à 40 000 €. Il est composé de 4 000 actions de 10 euros de valeur nominale. Il a été souscrit et libéré à la création de la société. Il est partagé à parts égales entre les 2 EPCI actionnaires.

### B - BILAN DE LA SOCIÉTÉ

Le Bilan Comptable représente la situation patrimoniale de la société à la fin de son exercice. Ce tableau représente ce que la société possède, Actif, et ce qu'elle doit, Passif.

	2023	2024
<b>ACTIFS</b>		
Actif immobilisé		
Immobilisation incorporelles	-	
Immobilisation corporelles	-	
Immobilisation financière	-	
<b>TOTAL DE L'ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Actif circulant		
Stocks	-	
Avances et acomptes versés sur commandes	-	
Créances		
Clients et comptes rattachés	896 125	981 996
Autres créances	213 179	320 650
Divers		
Disponibilités	359 068	824 721
Charges constatées d'avance		
<b>TOTAL DE L'ACTIF CIRCULANT</b>	<b>1 468 722</b>	<b>2 130 480</b>
Frais d'émission d'emprunts à étaler		
Prime de remboursements des emprunts		
Ecarts de conversion actif		
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>1 468 722</b>	<b>2 130 480</b>

## PASSIF

Capitaux propres		
Capital (dont versé 40 000)	40 000	40 000
Report à nouveau	-19 765	
Résultat de la période	19 765	2 711
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>40 000</b>	<b>42 711</b>
Autres fonds propres	-	
<b>TOTAL AUTRES FONDS PROPRES</b>	<b>-</b>	
Provisions	-	
<b>TOTAL PROVISIONS</b>	<b>-</b>	
Dettes		
Emprunts et dettes assimilées	-	
Avances et acomptes reçus sur commandes	-	
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	922 602	1 922 313
Dettes fiscales et sociales	149 648	165 455
Autres Dettes	356 472	0
<b>TOTAL DETTES</b>	<b>1 428 722</b>	<b>2 087 768</b>
Produits constatés d'avance	-	
<b>TOTAL DETTES &amp; PRODUITS CONSTATÉS D'AVANCE</b>	<b>1 428 722</b>	<b>2 087 768</b>
Ecarts de conversion passif	-	
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>1 468 722</b>	<b>2 130 480</b>

## C - COMPTE DE RÉSULTAT

Le compte de résultat présenté reflète la bonne santé financière de la société publique locale pour l'année 2024.

	2023	2024
Produits d'exploitation		
Production vendue :		
Service	796 771	889 559
Subvention d'exploitation :		
Subvention de fonctionnement	15 100	-
<b>TOTAL PRODUITS D'EXPLOITATION</b>	<b>811 871</b>	<b>889 559</b>
Charges d'exploitation		
Autres achats et charges externes	75 110	45 118
Impôts, taxes et versements assimilés	294	1 543
Autres charges d'exploitation :		
Redevances R1,R2,R3	716 701	839 284
<b>TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION</b>	<b>792 105</b>	<b>885 944</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>19 765</b>	<b>3 616</b>

L'année 2024 se caractérise par une baisse sensible des charges, notamment celles relatives aux prestations extérieures. Cela se matérialise par une augmentation du montant de versement des redevances aux EPCI actionnaires (+15%).

## D - BUDGET PRÉVISIONNEL 2025

Le Budget prévisionnel 2025 a été présenté et adopté par le Conseil d'Administration de la SPL réuni le 16 décembre 2024.

	<b>2024 Prév. (pour rappel)</b>	<b>2025 Prév.</b>
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>903 033,33</b>	<b>919 000,00</b>
Chiffre d'affaires	903 033,33	919 000,00
Redevance R1 ( <i>valeur initiale du réseau - forfaitaire</i> )	532 000,00	532 000,00
Redevance R2 ( <i>prévisionnel calculé sur la base du CEP contractuel année 3</i> )	315 033,33	331 000,00
Redevance R3 ( <i>Liens FTTN - forfaitaire</i> )	6 000,00	6 000,00
Redevance R4 ( <i>redevance de contrôle - forfaitaire</i> )	50 000,00	50 000,00
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>65 374,00</b>	<b>45 362,00</b>
Autres achats et charges externes	65 374,00	45 362,00
Accompagnement administratif (dont KPMG)	19 260,00	18 000,00
Honoraire CAC	2 600,00	2 700,00
Services bancaires	600,00	1 400,00
Accompagnements technico-juridique	7 600,00	7 600,00
Audit des rapports annuels et restitution personnalisée aux actionnaires	9 000,00	6 000,00
Cotisations ARNIA	250,00	140,00
Abonnement à une plateforme collaborative	720,00	722,00
Abonnement à une plateforme de suivi d'exploitation technique et commerciale	8 400,00	8 400,00
Prestation d'audit technique de l'infrastructure	14 634,00	à prévoir sur 2026
Supports de communication	-	-
Frais de gestion (dont greffe tribunal)	2 000,00	100,00
Autres charges d'exploitation (dont CVAE et CFE)	310,00	300,00
<b>Résultat d'exploitation avant versement aux EPCI</b>	<b>837 659,33</b>	<b>873 638,00</b>
<b>Versement des redevances aux EPCI</b>	<b>837 659,33</b>	<b>873 638,00</b>
Versement redevance R1	532 000,00	532 000,00
Versement redevance R2	299 659,33	335 638,00
Versement redevance R3	6 000,00	6 000,00
<b>Résultat d'exploitation après versement aux EPCI</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Le budget 2025 prévoit **un versement de redevances aux actionnaires plus important qu'en 2024**, en phase avec le **niveau attendu des redevances, supérieur de 2%** à l'exercice 2024, sur la base du Compte d'exploitation prévisionnel (CEP) contractuel.

Le niveau des charges est estimé quant à lui à la baisse par rapport au prévisionnel 2024 (-30%).

**Cela augmente mécaniquement le résultat net prévisionnel de la société (+ 36 k€ soit +4%).**

## E - REDEVANCES AUX DÉLÉGANTS DE LA SPL : GRAND CHALON ET CUCM

Le contrat de concession prévoit le versement par le concessionnaire à la SPL de **redevances d'usage** et d'une **redevance de contrôle (R4)**.

La rémunération du délégataire est principalement liée aux résultats d'exploitation réalisés par le concessionnaire. Elle est élaborée autour des trois composantes suivantes et versée par le concessionnaire :

- Une redevance d'usage R1 correspondant à la valeur initiale du réseau. Le montant est forfaitaire (532 000 € HT) ;
- Une redevance d'usage R2 correspondant à un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé sur le territoire des actionnaires de la SPL avec un minimum de 230 000 € HT ;
- Une redevance d'usage R3 correspondant à l'exploitation des liens de montée en débit sur le territoire des actionnaires de la SPL (6 000 € HT).

Le délégataire perçoit en outre une redevance de contrôle (R4) de la part du concessionnaire, lui permettant d'exercer le droit de contrôle de la concession (50 000 €/an).

	2024
R1	532 000,00 €
R2	301 559,00 €
R3	6 000,00 €
R4	50 000,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>889 559,00 €</b>

La SPL Sud Bourgogne THD reverse aux deux EPCI, une partie des redevances perçues de son concessionnaire (une fois les charges de fonctionnement de la SPL déduites), selon une clé de répartition calculée de la manière suivante :

**R1** : clé de répartition basée sur la **valeur initiale du réseau** soit une répartition à :

CUCM	49%
GRAND CHALON	51%

**R2** : clé de répartition calculée sur la **base du CA 2024** :

CUCM	45%
GRAND CHALON	55%

**R3** : clé de répartition basée sur **les opérations de montée en débit des territoires** :

	Nb d'Op	Calcul parts
CUCM	17	89,47%

GRAND CHALON	2	10,53%
-----------------	---	--------

Enfin, la répartition des redevances versées à la SPL entre les deux collectivités pour l'année 2024 est la suivante :

	<b>Grand Chalon</b>	<b>CUCM</b>
<b>R1</b>	269 423,76 €	262 576,24
<b>R2</b>	156 018,05 €	127 651,13 €
<b>R3</b>	631,58 €	5 368,42 €
<b>R4</b>	/	/
<b>TOTAL</b>	<b>426 073,39 €</b>	<b>395 595,79 €</b>
		<b>821 669,18 €</b>

## ANNEXE 1 : SYNTHESE ADMINISTRATIVE

### 17 janvier 2024 : Comité de Suivi n° 7 :

- Positionnement de COVAGE au sein du groupe ALTITUDE ;
- Présentation du nouvel organigramme du Comité de Direction ;
- Présentation du nouvel organigramme de l'équipe locale ;
- Suivi technique et financier : 131 mises en service en 2023 ; compte de résultats au 30/09/23 : résultat net comptable négatif (-420 k€) en deça du prévisionnel contractuel et budgétaire ;
- Suivi commercial (prises de commandes), marketing et communication : présentation d'une enquête sur les usages numériques qui sera adressée aux collectivités et aux entreprises sur le T1 2024 ;
- Point sur la rédaction de l'avenant n°2.

### 27 mars 2024 : Comité de Suivi n° 8 :

- Suivi technique et financier : 31 mises en service depuis le 1er janvier ; opérations de maintenance réalisées depuis le début de l'année, notamment en sécurisation du réseau ; projet de comptes sociaux à fin 2023 et budgeté 2024. Chiffre d'affaires 2023 consolidé à 2.088 k€ ; résultat net négatif à -143 k€ ;
- Suivi commercial (prises de commandes), marketing et communication ;
- Avenant n°2 finalisé et programmé en conseils communautaires du 02/04 (Grand Chalon) et 11/04 (CUCM) et en Conseil d'administration de la SPL le 15/04.

### 15 avril 2024 : Conseil d'Administration :

- Arrêté des comptes 2023 ;
- Transfert de siège social ;
- Point sur la convention avec ENEDIS (utilisation des infrastructures du réseau d'électricité pour passage de fibre optique en aérien) ;
- Autorisation de signature de l'avenant 2 au contrat de concession ;
- Validation du devis d'audit technique d'occupation des infrastructures du réseau de fibre optique ;
- Mise en place du Comité de suivi trimestriel suite à la désignation du représentant de chacun des 2 EPCI.

### 11 juin 2024 : Comité de Suivi n° 9 :

- Présentation de la nouvelle organisation commerciale « vente directe » et l'animation commerciale « grands comptes » ;
- Suivi technique et financier : 45 mises en service depuis début 2024 ; actions de maintenance préventive (notamment modernisation des équipements actifs) ; 51 tickets d'incidents ; compte de résultats au 31/12/23 : résultat net comptable négatif (-126 k€) en deça du prévisionnel contractuel et budgétaire ;
- Avenant n°2 en cours de signature suite aux passages en conseils communautaires et approbation par le CA de la SPL du 15/04 ;
- Point d'avancement de l'audit technique des chambres du réseau (71 chambres auditées, sélectionnées conjointement par les EPCI et SBN) ;

- Suivi commercial (prises de commandes), marketing et communication : présentation du démonstrateur d'Ubicité sur la commune de Lantenay-Vertière (25).

## **20 juin 2024 : Conseil d'Administration + Assemblée Générale**

### **Conseil d'Administration :**

- Nomination du nouveau Président Directeur Général, dans le cadre de l'alternance de la fonction entre les 2 actionnaires.

### **Assemblée Générale :**

- Rapport de gestion du CA ;
- Rapport du Commissaire aux comptes ;
- Approbation des comptes 2023 et affectation du résultat ;
- Renouvellement des mandats des 4 administrateurs pour une période de 3 ans ;
- Transfert du siège social suite à l'alternance de présidence.

## **17 septembre 2024 : Comité de Suivi n° 10 :**

- Suivi technique et financier : 88 raccordements réalisés depuis début 2024 ; 73 tickets d'incidents ; pas de présentation de compte de résultats partiel malgré la demande des élus
- Suite aux conclusions de l'audit technique, des occupations illicites de chambres par des opérateurs tiers, sans contrat de location, ont été identifiées. Des courriers sont en cours de préparation par le concessionnaire, pour chaque opérateur occupant, en vue de régularisation

## **16 décembre 2024 : Conseil d'Administration :**

- Présentation du budget réalisé 2023 et montant des redevances à reverser aux 2 EPCI pour le compte de l'exercice 2023 ;
- Présentation du budget prévisionnel 2025 ;
- Retour d'informations sur les derniers Comités de suivi.

# Rapport du Commissaire aux Comptes sur les Comptes Annuels

## SUD BOURGOGNE THD

Société Publique Locale

Au capital de 40 000 €

Siège Social : 23 rue Georges Pompidou – 71 100 – CHALON-SUR-SAÔNE

R.C.S. : 893 312 314

**Exercice clos le 31 décembre 2024**

**Nos cabinets :** Aulnay • Bourgoin-Jallieu • Carbon-Blanc • Cergy-Pontoise • Châlons-en-Champagne • Chalon-sur-Saône • Dijon • Le Creusot • Léogny • Lille • Lyon • Mérignac • Montceau-les-Mines • Nancy • Nogent-sur-Seine • Paris • Romilly-sur-Seine • Saint-Dié • Saint-Dizier • Saint-Genis-Laval • Sens • Strasbourg • Troyes • Vienne • Vitry-le-François

**Société CORGECO** - Société inscrite au tableau de l'Ordre des Experts Comptables de la Région Bourgogne Franche-Comté  
Société de Commissaires aux comptes, membre de la Compagnie Régionale de Besançon-Dijon

**Siège social** - 995 avenue de l'Europe - 71200 LE CREUSOT - Tél. +33 (0)3 85 73 03 50

SELAS au capital de 100 000 euros - RCS Chalon-Sur-Saône D 323 192 591 - SIRET 323 192 591 00077 - APE 6920 Z - N° TVA intracommunautaire FR26323192591

## Rapport du Commissaire aux Comptes sur les Comptes Annuels

### SUD BOURGOGNE THD Exercice clos le 31 décembre 2024

Aux Actionnaires

#### Opinion

En exécution de la mission qui nous a été confiée par l'assemblée générale, nous avons effectué l'audit des comptes annuels de la société **SUD BOURGOGNE THD** relatifs à l'exercice clos le **31 décembre 2024** tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

#### Fondement de l'opinion

#### *Référentiel d'audit*

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont indiquées dans la partie « Responsabilités du commissaire aux comptes relatives à l'audit des comptes annuels » du présent rapport.

#### *Indépendance*

Nous avons réalisé notre mission d'audit dans le respect des règles d'indépendance qui nous sont applicables, sur la période du **1<sup>er</sup> janvier 2024** à la date d'émission de notre rapport, et notamment nous n'avons pas fourni de services interdits par le code de déontologie de la profession de commissaire aux comptes.

**Justification des appréciations**

En application des dispositions des articles L. 823-9 et R. 823-7 du Code de Commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous vous informons que les appréciations les plus importantes auxquelles nous avons procédé, selon notre jugement professionnel, ont porté sur le caractère approprié des principes comptables appliqués et sur le caractère raisonnable des estimations significatives retenues et sur la présentation d'ensemble des comptes.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le contexte de l'audit des comptes annuels pris dans leur ensemble et de la formation de notre opinion exprimée ci-avant. Nous n'exprimons pas d'opinion sur des éléments de ces comptes annuels pris isolément.

**Vérifications spécifiques**

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par les textes légaux et réglementaires.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du Président et dans les autres documents adressés aux Actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

Nous attestons de la sincérité et de la concordance avec les comptes annuels des informations relatives aux délais de paiement mentionnées à l'article D. 441-4 du Code de Commerce.

**Responsabilités de la direction et des personnes constituant le gouvernement d'entreprise relatives aux comptes annuels**

Il appartient à la direction d'établir des comptes annuels présentant une image fidèle conformément aux règles et principes comptables français ainsi que de mettre en place le contrôle interne qu'elle estime nécessaire à l'établissement de comptes annuels ne comportant pas d'anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs.

Lors de l'établissement des comptes annuels, il incombe à la direction d'évaluer la capacité de la société à poursuivre son exploitation, de présenter dans ces comptes, le cas échéant, les informations nécessaires relatives à la continuité d'exploitation et d'appliquer la convention comptable de continuité d'exploitation, sauf s'il est prévu de liquider la société ou de cesser son activité.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration.

#### **Responsabilités du commissaire aux comptes relatives à l'audit des comptes annuels**

Il nous appartient d'établir un rapport sur les comptes annuels. Notre objectif est d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels pris dans leur ensemble ne comportent pas d'anomalies significatives. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, sans toutefois garantir qu'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel permet de systématiquement détecter toute anomalie significative. Les anomalies peuvent provenir de fraudes ou résulter d'erreurs et sont considérées comme significatives lorsque l'on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elles puissent, prises individuellement ou en cumulé, influencer les décisions économiques que les utilisateurs des comptes prennent en se fondant sur ceux-ci.

Comme précisé par l'article L.823-10-1 du code de commerce, notre mission de certification des comptes ne consiste pas à garantir la viabilité ou la qualité de la gestion de votre société.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, le commissaire aux comptes exerce son jugement professionnel tout au long de cet audit.

En outre :

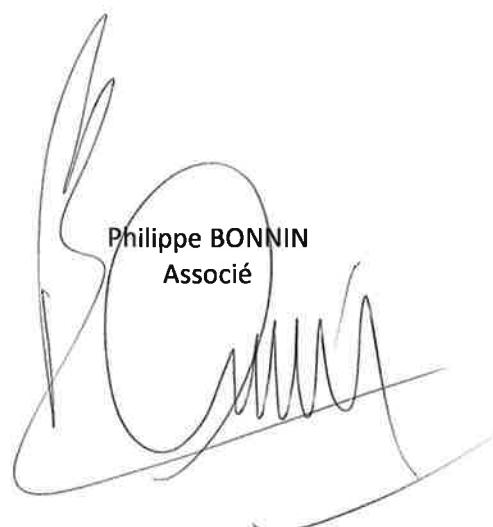
- il identifie et évalue les risques que les comptes annuels comportent des anomalies significatives, que celles-ci proviennent de fraudes ou résultent d'erreurs, définit et met en œuvre des procédures d'audit face à ces risques, et recueille des éléments qu'il estime suffisants et appropriés pour fonder son opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative provenant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne ;

il prend connaissance du contrôle interne pertinent pour l'audit afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonference, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne ;

- il apprécie le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, ainsi que les informations les concernant fournies dans les comptes annuels ;
- il apprécie le caractère approprié de l'application par la direction de la convention comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments collectés, l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou à des circonstances susceptibles de mettre en cause la capacité de la société à poursuivre son exploitation. Cette appréciation s'appuie sur les éléments collectés jusqu'à la date de son rapport, étant toutefois rappelé que des circonstances ou événements ultérieurs pourraient mettre en cause la continuité d'exploitation. S'il conclut à l'existence d'une incertitude significative, il attire l'attention des lecteurs de son rapport sur les informations fournies dans les comptes annuels au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas fournies ou ne sont pas pertinentes, il formule une certification avec réserve ou un refus de certifier ;
- il apprécie la présentation d'ensemble des comptes annuels et évalue si les comptes annuels reflètent les opérations et événements sous-jacents de manière à en donner une image fidèle.

Le Creusot, le 9 mai 2025

**Le Commissaire aux Comptes  
SELAS CORGECO**  
**Inscrite sur la liste Nationale des Commissaires aux Comptes,  
rattachée à la CRCC de Besançon-Dijon**



Philippe BONNIN  
Associé

Actif		Au 31/12/2024			Au 31/12/2023
		Montant brut	Amort. ou Prov.	Montant net	
Capital souscrit non appelé					
Immobilisations incorporelles					
Frais d'établissement					
Frais de développement					
Concessions, brevets et droits similaires					
Fonds commercial (1)					
Autres immobilisations incorporelles					
Immobilisations incorporelles en cours					
Avances et acomptes					
TOTAL					
Immobilisations corporelles					
Terrains					
Constructions					
Inst. techniques, mat. out. industriels					
Autres immobilisations corporelles					
Immobilisations en cours					
Avances et acomptes					
TOTAL					
Immobilisations financières <sup>(2)</sup>					
Participations évaluées par équivalence					
Autres participations					
Créances rattachées à des participations					
Titres immob. de l'activité de portefeuille					
Autres titres immobilisés					
Prêts					
Autres immobilisations financières					
TOTAL					
Total de l'actif immobilisé					
Stocks					
Matières premières, approvisionnements					
En cours de production de biens					
En cours de production de services					
Produits intermédiaires et finis					
Marchandises					
TOTAL					
Avances et acomptes versés sur commandes					
Créances <sup>(3)</sup>					
Clients et comptes rattachés		981 996		981 996	896 125
Autres créances		320 650		320 650	213 179
Capital souscrit et appelé, non versé					
TOTAL		1 302 646		1 302 646	1 109 304
Divers					
Valeurs mobilières de placement (dont actions propres :)					
Instruments de trésorerie					
Disponibilités					
TOTAL		824 721		824 721	359 068
Charges constatées d'avance		824 721		824 721	359 068
Total de l'actif circulant		3 112		3 112	350
Frais d'émission d'emprunts à étaler					
Primes r' remboursement des emprunts					
Écarts de conversion actif					
TOTAL DE L'ACTIF		2 130 480		2 130 480	1 468 722
(1) Dont droit au bail Renvois : (2) Dont part à moins d'un an (brut) des immobilisations financières (3) Dont créances à plus d'un an (brut)					
Clause de réserve de propriété	Immobilisations	Stocks		Créances clients	



Passif		Au 31/12/2024	Au 31/12/2023
Capitaux propres	Capital (dont versé : Primes d'émission, de fusion, d'apport	40 000	40 000
	Ecarts de réévaluation		
	Ecarts d'équivalence		
	Réserves Réserve légale		
	Réserves statutaires		
	Réserves réglementées		
	Autres réserves		
	Report à nouveau		-19 765
	Résultats antérieurs en instance d'affectation		
	Résultat de la période (bénéfice ou perte)	2 711	19 765
Aut. fonds propres	Situation nette avant répartition	42 711	40 000
	Subvention d'investissement		
	Provisions réglementées		
	Total	42 711	40 000
Provisions	Titres participatifs		
	Avances conditionnées		
	Total		
Dettes	Provisions pour risques		
	Provisions pour charges		
	Total		
Dettes	Emprunts et dettes assimilées		
	Emprunts obligataires convertibles		
	Autres emprunts obligataires		
	Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)		
	Emprunts et dettes financières divers (3)		
	Total		
Produits constatés d'avance	Avances et acomptes reçus sur commandes (1)		
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 922 313	922 602
	Dettes fiscales et sociales	165 455	149 648
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
	Autres dettes		356 472
	Instruments de trésorerie		
	Total	2 087 768	1 428 722
Écarts de conversion passif			
		TOTAL DU PASSIF	1 428 722
Crédit-bail immobilier			
Crédit-bail mobilier			
Effets portés à l'escompte et non échus			
Dettes et produits constatés d'avance, sauf (1), à plus d'un an			
à moins d'un an			
Renvois : (2) dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques		2 087 768	1 428 722
(3) dont emprunts participatifs			



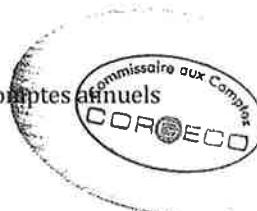
		France	Exportation	Du 01/01/2024 Au 31/12/2024 12 mois	Du 01/01/2023 Au 31/12/2023 12 mois
Produits d'exploitation (1)	Ventes de marchandises Production vendue : - Biens - Services Chiffre d'affaires net Production stockée Production immobilisée Produits nets partiels sur opérations à long terme Subventions d'exploitation Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges Autres produits	889 559 889 559		889 559 889 559	796 771 796 771
					15 100
				1	
			Total	889 560	811 871
Charges d'exploitation (2)	Marchandises   Achats Variation de stocks Matières premières et autres approvisionnements   Achats Variation de stocks Autres achats et charges externes (3) Impôts, taxes et versements assimilés Salaires et traitements Charges sociales Dotations d'exploitation   * sur immobilisations * sur actif circulant * pour risques et charges Autres charges			45 117 1 543	75 110 294
				839 283	716 701
			Total	885 944	792 105
			Résultat d'exploitation	A	3 615
				B	
				C	
Produits financiers	Bénéfice attribué ou perte transférée Perte supportée ou bénéfice transféré Produits financiers de participations (4) Produits financiers d'autres valeurs mobilières de placement et créances d'actif immobilisé (4) Autres intérêts et produits assimilés (4) Reprises sur provisions, transferts de charges Différences positives de change Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
			Total		
Charges financières	Dotations financières aux amortissements et provisions Intérêts et charges assimilées (5) Différences négatives de change Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
			Total		
			Résultat financier	D	
	RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT (± A ± B - C ± D)		E	3 615	19 765



		Du 01/01/2024 Au 31/12/2024	Du 01/01/2023 Au 31/12/2023
		12 mois	12 mois
Produits exceptionnels	Produits exceptionnels sur opérations de gestion Produits exceptionnels sur opérations en capital Reprises sur provisions et transferts de charge		
		Total	
Charges exceptionnelles	Charges exceptionnelles sur opérations de gestion Charges exceptionnelles sur opérations en capital Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions		
		Total	
	Résultat exceptionnel	F	
	Participation des salariés aux résultats	G	
	Impôt sur les bénéfices	H	904
<b>BÉNÉFICE OU PERTE (± E ± F - G - H )</b>		<b>2 711</b>	<b>19 765</b>
(1) Dont	produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs incidence après impôt des corrections d'erreurs		
(2) Dont	charges d'exploitation afférentes à des exercices antérieurs incidence après impôt des corrections d'erreurs		
(3) Y compris	- redevances de crédit-bail mobilier - redevances de crédit-bail immobilier		
(4) Dont	produits concernant les entités liées		
(5) Dont	intérêts concernant les entités liées		

## SPL SUD BOURGOGNE THD

Annexe de base aux comptes de  
l'exercice clos-le 31/12/2024



## Table des matières

1. Faits caractéristiques de l'exercice.....	2
1.1. Evénements principaux .....	2
1.2. Principes, règles et méthodes comptables.....	2
2. Informations relatives au bilan.....	3
2.1. Actif.....	3
2.1.1. Produits à recevoir.....	3
2.1.2. Créances .....	4
2.2. Passif .....	5
2.2.1. Capitaux propres .....	5
2.2.1.1. Tableau de variation des capitaux propres.....	5
2.2.1.2. Capital.....	5
2.2.2. Dettes financières et autres dettes.....	6
2.2.3. Charges à payer .....	7
3. Informations relatives au compte de résultat .....	8



## 1. Faits caractéristiques de l'exercice

### 1.1. Evénements principaux

Le contrat de concession signé entre la SPL Sud Bourgogne THD et Tudor (COVAGE) est entré en vigueur le 1er septembre 2022.

Ce contrat prévoit le versement, par le délégataire « Sud Bourgogne Networks » (TUTOR) à la SPL Sud Bourgogne THD d'une redevance d'usage composée de 3 composantes (R1, R2 et R3) et d'une redevance de contrôle (R4).

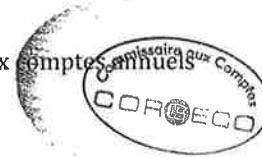
Selon l'article 19, il est prévu le versement de la redevance aux deux délégants sous déduction de l'ensemble des charges de la SPL (hors IS).

Pour l'exercice 2024, ce versement se fera sans déduction de perte, les pertes cumulées antérieures ayant déjà été déduites en 2023.

### 1.2. Principes, règles et méthodes comptables

Les comptes annuels ont été arrêtés conformément aux dispositions du code de commerce et du règlement 2014-03 de l'ANC.

Les conventions générales comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base : continuité de l'exploitation, permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre, indépendance des exercices, conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.



## 2. Informations relatives au bilan

### 2.1. Actif

#### 2.1.1. Produits à recevoir

Libellés	Montant
INTÉRÊTS COURUS	
Immobilisations financières	-
Participations groupe	-
Participations Hors groupe	-
Clients	-
Associés	-
Valeurs mobilières de placements	-
AUTRES PRODUITS	
Factures à établir	981 996
RRR à obtenir, avoirs à recevoir	-
Personnel	-
Sécurité sociale	-
Etat	-
Divers	-
<b>TOTAL</b>	<b>981 996</b>





### 2.1.2. Créances

Les créances sont valorisées à leur valeur nominale. Une dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

	ÉTAT DES CRÉANCES	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'un an
DE L'ACTIF IMMOBILISÉ	Créances rattachées à des participations	-	-	-
	Prêts	-	-	-
	Autres immobilisations financières	-	-	-
DE L'ACTIF CIRCULANT	Clients douteux ou litigieux	-	-	-
	Autres créances clients	981 996	981 996	-
	Créance représentative des titres prêtés ou remis en garantie	-	-	-
	Personnel et comptes rattachés	-	-	-
	Sécurité sociale et autres organismes sociaux	-	-	-
	Etat et autres collectivités publiques	Impôt sur les bénéfices Taxe sur la valeur ajoutée Autres impôts, taxes et versement assimilés Divers	- 320 651 - -	- 320 651 - -
	Groupes et associés	-	-	-
	Débiteur divers	-	-	-
	Charges constatées d'avance	3 112	3 112	-
	<b>TOTAL</b>	<b>1 305 759</b>	<b>1 305 759</b>	-

## 2.2. Passif

### 2.2.1. Capitaux propres

#### 2.2.1.1. Tableau de variation des capitaux propres

Libellés	N-1	+	-	N
Capital	40 000	-	-	40 000
Primes, réserves et écarts	-	-	-	-
Report à nouveau	-19 765	19 765	-	-
Résultat	19 765	2 712	19 765	2 712
Subventions d'investissement	-	-	-	-
Provisions réglementées	-	-	-	-
Autres	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>40 000</b>	<b>22 477</b>	<b>19 765</b>	<b>42 712</b>

#### 2.2.1.2. Capital

Le capital est composé de 4000 actions de 10 euros de valeur nominale.

Il n'y a pas eu de changement au cours de l'exercice.

2.2.2. Dettes financières et autres dettes

	Montant brut	A 1 an au plus	A + d'1 an et 5 ans au +	A + de 5 ans
Emprunts obligataires convertibles	-	-	-	-
Autres emprunts obligataires	-	-	-	-
Emprunts et dettes établissement de crédit				
- A 1 an max à l'origine	-	-	-	-
- A + d'1 à l'origine	-	-	-	-
Emprunts et dettes financières Divers	-	-	-	-
Fournisseur et comptes rattachés	1 922 313	1 922 313	-	-
Personnel et comptes rattachés	-	-	-	-
Sécurité sociales et autres organismes	-	-	-	-
Impôts sur les bénéfices	904	904	-	-
TVA	163 666	163 666	-	-
Obligations cautionnées	-	-	-	-
Autres impôts et taxes	885	885	-	-
Dettes sur immobilisation Et comptes rattachés	-	-	-	-
Groupe et associés	-	-	-	-
Autres dettes	-	-	-	-
Dettes titres empruntés ou rem. Garant	-	-	-	-
Produits constatés d'avance	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>2 087 768</b>	<b>2 087 768</b>		

2.2.3. Charges à payer

Libellés	Montant
<b>CONGES A PAYER</b>	
Congés provisionnés	-
Charges sociales provisionnées	-
Charges fiscales provisionnées	-
<b>INTERETS COURUS</b>	
Emprunts et dettes assimilées	-
Dettes part. groupes	-
Dettes part. hors groupes	-
Dettes sociétés en participation	-
Fournisseurs	-
Associés	-
Banques	-
Concours bancaires courants	-
<b>AUTRES CHARGES</b>	
Factures à recevoir	1 896 256
RRR à accorder, avoirs à établir	-
Participation des salariés	-
Personnel	-
Sécurité sociale	-
Autres charges fiscales	885
Divers	-
<b>TOTAL</b>	<b>1 897 141</b>



### 3. Informations relatives au compte de résultat

	France	Export et communautaire	Total
Ventes marchandises	-	-	-
Production vendues :			
- Biens			
- Services	889 559	-	889 559
Chiffre d'affaires net	889 559	-	889 559

# Rapport du Commissaire aux Comptes sur les Conventions Réglementées

## SUD BOURGOGNE THD

Société Publique Locale

Au capital de 40 000 €

Siège Social : 23 rue Georges Pompidou – 71 100 – CHALON-SUR-SAÔNE

R.C.S. : 893 312 314

**Exercice clos le 31 décembre 2024**

**Nos cabinets :** Autun • Bourgogne-Jallieu • Carbon-Blanc • Cergy-Pontoise • Châlons-en-Champagne • Chalon-sur-Saône • Dijon • Le Creusot • Léognan • Lille • Lyon • Mérignac • Montceau-les-Mines • Nancy • Nogent-sur-Seine • Paris • Romilly-sur-Seine • Saint-Dié • Saint-Dizier • Saint-Genis-Laval • Sens • Strasbourg • Troyes • Vienne • Villy-le-François

**Société CORGEKO** - Société inscrite au tableau de l'Ordre des Experts Comptables de la Région Bourgogne Franche-Comté  
Société de Commissaires aux comptes, membre de la Compagnie Régionale de Besançon-Dijon

**Siège social** - 995 avenue de l'Europe - 71200 LE CREUSOT - Tel : +33 (0)3 85 73 03 50

SULAS au capital de 100 000 euros - RCS Chalon-Sur-Saône D 323 192 591 - SIRET 323 192 591 00077 - APE 6920 Z - N° TVA intracommunautaire FR26323192591

## Rapport du Commissaire aux Comptes sur les Conventions Réglementées

### SUD BOURGOGNE THD Exercice clos le 31 décembre 2024

A l'attention des membres de l'assemblée générale de la société SUD BOURGOGNE THD

En notre qualité de Commissaire aux Comptes de votre Société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles ainsi que les motifs justifiant de l'intérêt pour la société des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'article R 225-31 du Code de Commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article 225-31 du Code de Commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'Assemblée Générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

**I - CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE*****1) Convention de remboursement de la tranche optionnelle 2 du marché d'AMO***

Administrateurs concernés : Communauté Urbaine Creusot Montceau, Monsieur David MARTI, Madame Montserrat REYERS EMBALES

Administrateurs concernés : Communauté d'Agglomération le Grand Chalon, Monsieur Sébastien MARTIN, Madame Sylvie TRAPON

Nature et Objet : En date du 8 janvier 2024 a été acté le remboursement par parts égales aux actionnaires d'une somme de 37 768,74 € H.T. pour la dépense de la tranche optionnelle 2 du marché d'AMO.

***2) Avenant n°2 à la convention de concession avec la société TUTOR***

Administrateurs concernés : Communauté Urbaine Creusot Montceau, Monsieur David MARTI, Madame Montserrat REYERS EMBALES

Administrateurs concernés : Communauté d'Agglomération le Grand Chalon, Monsieur Sébastien MARTIN, Madame Sylvie TRAPON

Nature et Objet :

- ✓ Autorisation donnée pour modifier l'offre tarifaire pour renforcer la compétitivité et l'attractivité du réseau.
- ✓ Communication des éléments financiers de l'année N-1 par le concédant au plus tard le 30 avril de chaque année.

***3) Convention conclue avec ENEDIS***

Administrateurs concernés : Communauté Urbaine Creusot Montceau, Monsieur David MARTI, Madame Montserrat REYERS EMBALES

Administrateurs concernés : Communauté d'Agglomération le Grand Chalon, Monsieur Sébastien MARTIN, Madame Sylvie TRAPON

Nature et Objet : La SPL a conclu en date du 12 mars 2024 une convention avec ENEDIS pour l'utilisation des appuis en aérien (réseau de communication électronique sur le réseau BT et/ou sur le réseau HTA). Aucune incidence financière pour la SPL.

**II – CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE**

En application de l'article R 225-57 du Code de Commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées par l'Assemblée Générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

***Contrat de délégation de Service Public***

Administrateurs concernés : Communauté Urbaine Creusot Montceau, Monsieur David MARTI, Madame Montserrat REYERS EMBALES

Administrateurs concernés : Communauté d'Agglomération le Grand Chalon, Monsieur Sébastien MARTIN, Madame Sylvie TRAPON

Nature et Objet : Délégation de Service Public portant sur l'exploitation et la commercialisation de son réseau de communication électronique et de ses évolutions.

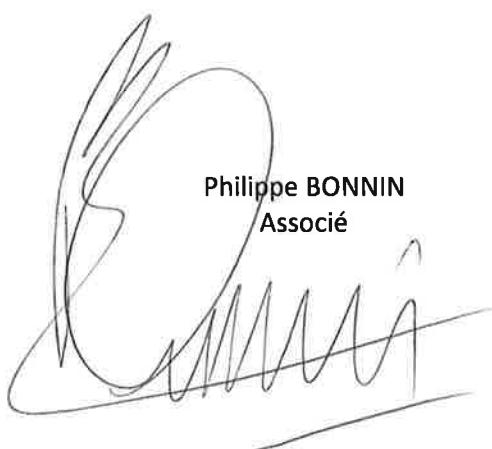
Modalités : redevances calculées à partir des recettes de la Société THD sous déduction de ses charges de fonctionnement.

Au titre de cette convention, une charge de 839 284 € a été constatée dans les comptes de l'exercice 2024.

Le Creusot, le 9 mai 2025

**Le Commissaire aux Comptes**  
**SELAS CORGECO**  
**Inscrite sur la liste Nationale des Commissaires aux Comptes,**  
**rattachée à la CRCC de Besançon-Dijon**

Philippe BONNIN  
Associé

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Philippe BONNIN". The signature is fluid and cursive, with a large, stylized 'P' at the beginning. Below the signature, the name "Philippe BONNIN" is printed in a smaller, sans-serif font, followed by the word "Associé" in a smaller size.