	EXTRAIT DU REGISTRE DES DELIBERATIONS DU CONSEIL DE BORDEAUX METROPOLE	Délibération
	Séance publique du 21 octobre 2016	N° 2016-659

Convocation du 14 octobre 2016

Aujourd'hui vendredi 21 octobre 2016 à 09h30 le Conseil de Bordeaux Métropole s'est réuni, dans la Salle du Conseil sous la présidence de Monsieur Alain JUPPE, Président de Bordeaux Métropole.

ETAIENT PRESENTS :

Mme Emmanuelle AJON, M. Dominique ALCALA, M. Alain ANZIANI, M. Erick AOUIZERATE, Mme Léna BEAULIEU, Mme Maribel BERNARD, Mme Odile BLEIN, M. Patrick BOBET, M. Jean-Jacques BONNIN, Mme Christine BOST, Mme Isabelle BOUDINEAU, M. Guillaume BOURROUILH-PAREGE, M. Jacques BOUTEYRE, Mme Marie-Christine BOUTHEAU, M. Nicolas BRUGERE, Mme Virginie CALMELS, Mme Sylvie CASSOU-SCHOTTE, M. Alain CAZABONNE, M. Didier CAZABONNE, Mme Anne-Marie CAZALET, Mme Chantal CHABBAT, M. Gérard CHAUSSET, Mme Solène CHAZAL-COUCAUD, M. Max COLES, Mme Brigitte COLLET, M. Jacques COLOMBIER, Mme Emmanuelle CUNY, M. Alain DAVID, M. Jean-Louis DAVID, M. Yohan DAVID, Mme Béatrice DE FRANÇOIS, Mme Nathalie DELATTRE, Mme Michèle DELAUNAY, M. Stéphan DELAUX, M. Arnaud DELLU, Mme Laurence DESSERTINE, M. Gérard DUBOS, M. Michel DUCHENE, M. Christophe DUPRAT, Mme Michèle FAORO, M. Vincent FELTESSE, M. Marik FETOUH, M. Nicolas FLORIAN, Mme Florence FORZY-RAFFARD, M. Philippe FRAILE MARTIN, Mme Magali FRONZES, M. Guillaume GARRIGUES, M. Max GUICHARD, M. Jacques GUICHOUX, M. Michel HERITIE, M. Daniel HICKEL, M. Pierre HURMIC, Mme Dominique IRIART, Mme Anne-Lise JACQUET, Mme Martine JARDINE, M. Franck JOANDET, M. Bernard JUNCA, M. Alain JUPPE, Mme Andréa KISS, M. Michel LABARDIN, Mme Conchita LACUEY, Mme Anne-Marie LEMAIRE, M. Pierre LOTHAIRE, Mme Zeineb LOUNICI, M. Jacques MANGON, M. Eric MARTIN, Mme Claude MELLIER, M. Pierre De Gaétan NJIKAM MOULIOM, M. Jacques PADIE, Mme Christine PEYRE, Mme Arielle PIAZZA, M. Michel POIGNONEC, Mme Dominique POUSTYNNIKOFF, M. Patrick PUJOL, M. Benoît RAUTUREAU, M. Franck RAYNAL, Mme Marie RECALDE, M. Fabien ROBERT, M. Clément ROSSIGNOL-PUECH, M. Alain SILVESTRE, M. Kévin SUBRENAT, Mme Brigitte TERRAZA, Mme Gladys THIEBAULT, Mme Anne-Marie TOURNEPICHE, M. Serge TOURNERIE, Mme Elisabeth TOUTON, M. Jean TOUZEAU, M. Thierry TRIJOLET, M. Alain TURBY, M. Jean-Pierre TURON, M. Michel VERNEJOUL, Mme Agnès VERSEPUY, Mme Marie-Hélène VILLANOVE, Mme Anne WALRYCK, Mme Josiane ZAMBON.

EXCUSE(S) AYANT DONNE PROCURATION:

Mme Véronique FERREIRA à Mme Béatrice DE FRANÇOIS
M. Jean-Jacques PUYOBRAU à M. Alain DAVID
Mme Anne BREZILLON à M. Philippe FRAILE MARTIN
M. Jean-Claude FEUGAS à M. Max GUICHARD
M. Jean-Pierre GUYOMARC'H à Mme Nathalie DELATTRE
Mme Emilie MACERON-CAZENAVE à M. Bernard JUNCA
M. Thierry MILLET à M. Dominique ALCALA
Mme Karine ROUX-LABAT à M. Daniel HICKEL
M. Bernard LE ROUX à M. Thierry TRIJOLET


PROCURATION(S) EN COURS DE SEANCE :

M. Alain CAZABONNE à M. Didier CAZABONNE à partir de 12h15
M. Michel LABARDIN à M. Christophe DUPRAT à partir de 11h50
M. Patrick PUJOL à M. Nicolas FLORIAN à partir de 11h25
Mme Agnès VERSEPUY à Mme Anne WALRYCK jusqu'à 10h30
Mme Brigitte TERRAZA à Mme Christine BOST à partir de 12h20
M. Jean-Pierre TURON à M. Michel HERITIÉ jusqu'à 11h15
M. Erick AOUIZERATE à M. Didier CAZABONNE jusqu'à 10h20
Mme Anne-Marie CAZALET à Mme Florence FORZY-RAFFARD jusqu'à 10h10
Mme Brigitte COLLET à Mme Chantal CHABBAT jusqu'à 10h15
M. Jean-Louis DAVID à Mme Emmanuelle CUNY jusqu'à 10h20
M. Stéphan DELAUX à Mme Marie-Hélène VILLANOVE à partir de 11h40
Mme Laurence DESSERTINE à Mme Anne WALRYCK à partir de 11h45
M. Marik FETOUH à M. Yohan DAVID à partir de 11h50
Mme Magali FRONZES à M. Marik FETOUH jusqu'à 10h10
M. Jacques GUICHOUX à Mme Isabelle BOUDINEAU à partir de 11h50
Mme Martine JARDINE à M. DELLU jusqu'à 10h45 et à partir de 11h50
Mme Conchita LACUEY à Mme Michèle FAORO à partir de 9h45
Mme Christine PEYRÉ à M. Nicolas FLORIAN à partir de 11h55
Mme Arielle PIAZZA à Mme Maribel BERNARD jusqu'à 10h40
M. Fabien ROBERT à Mme Emmanuelle CUNY à partir de 10h15
M. Alain SILVESTRE à Mme Gladys THIEBAULT à partir de 11h35
Mme Elisabeth TOUTON à Mme Solène CHAZAL à partir de 12h15

EXCUSE(S) EN COURS DE SEANCE :

M. Jacques COLOMBIER à partir de 11h30 et M. Jacques PADIE à partir de 11h50

LA SEANCE EST OUVERTE

	Conseil du 21 octobre 2016	Délibération
	Direction générale Numérique et systèmes d'information Direction de l'innovation et de l'aménagement numérique	N° 2016-659

**Rapport INOLIA portant sur l'exécution de la délégation de service public du réseau haut débit en 2015 -
Refus de donner acte - Décision - Autorisation**

Monsieur Alain TURBY présente le rapport suivant,

Mesdames, Messieurs,

Le Délégataire de service public (DSP), la société Inolia, a adressé, conformément aux dispositions de l'article L1411-3 du Code général des collectivités territoriales, un rapport annuel portant sur l'exécution de la délégation de service public du réseau haut débit en 2015, comportant un compte rendu technique et financier.

A – Compte rendu technique et commercial

▪ Les offres

Les principes d'égalité et d'équité définis comme principes de service public se traduisent dans le mode de commercialisation des services, réservés aux opérateurs et fournisseurs d'accès à internet. Par ailleurs, la commercialisation des produits se fait par un catalogue de services, les tarifs étant déterminés par le délégant.

Les tendances sur les produits commercialisés sont les suivantes :

o Les services DSL (Digital Subscriber Line) :

Cette offre est basée sur le dégroupage, à partir des sites répartiteurs d'Orange. Pour la première fois, le nombre de liens dégroupés est en baisse et est passé sous la barre des 12 000 liens DSL commercialisés au 31 décembre 2015. Le chiffre d'affaires est toutefois resté stable (-0,37%). La baisse s'explique par l'arrivée de plus en plus massive du FTTH (Fiber to the home).

o Offre de fourreaux :

Les principaux clients des offres de fourreaux sont :

- Orange qui mobilise les infrastructures d'Inolia pour desservir ses clients dans les zones d'activités,
- Les communes et la Métropole qui utilisent ces infrastructures pour déployer des réseaux d'interconnexion entre les bâtiments communaux et métropolitains.

o Offre de fibre optique noire :

Elle constitue une opportunité majeure pour des opérateurs locaux ou pour des gestionnaires de réseaux indépendants (les communes par exemple). La location de fibre optique non activée représente le quart du chiffre d'affaires 2015.

o Offre d'hébergement :

Elle consiste dans la mise à disposition d'un espace technique dans un environnement télécoms (énergie, climatisation...) et s'adresse aux opérateurs nationaux et locaux. Son poids dans le chiffre d'affaires est limité (4%) et reste stable. Ce type d'offre est indispensable pour répondre à la diversité des demandes des opérateurs.

o Offre de bande passante Lan to Lan (Local Area Network to Local Area Network) :

Elle est une solution pour apporter des services professionnels d'interconnexion et permet l'émergence du très haut débit pour les entreprises. Elle a progressé en valeur de près de 266% depuis 2011 et représente 29% du chiffre d'affaires.

▪ **Commercialisation**

L'année 2015 présente des résultats commerciaux satisfaisants. Elle a notamment vu le raccordement de 12 hôtels de villes dans le cadre de la mutualisation de Bordeaux Métropole.

L'année 2015 s'est soldée par un chiffre d'affaires de 9,285 millions d'euros soit une baisse de 6% par rapport à 2014 (mais une hausse de 27,4 % par rapport à 2013).

Fin 2015, 669 entreprises ou sites publics étaient raccordés au réseau Inolia, soit une augmentation en un an de 54 sites.

Toutefois, plusieurs sources d'inquiétudes ressortent du rapport du délégataire :

- plus de 91% des contrats signés ne concernent que 2 opérateurs clients. Le changement de stratégie d'un de ces opérateurs pourrait perturber l'équilibre économique de la DSP,
- la tendance sur le DSL s'est pour la première fois inversée et les revenus sur ce segment vont continuer de baisser sur le long terme (du fait de l'arrivée du FTTH notamment),
- les solutions FTTE (Fibre jusqu'à l'entreprise), vont progressivement arriver et concurrenceront fortement les offres Inolia,
- la signature de nouveaux contrats s'essouffle (131 seulement en 2015 contre 156 à 161 sur les 3 années précédentes).

En conséquence, la mise en œuvre d'un plan d'action stratégique et commercial pour tenir compte de ce nouveau contexte apparaît souhaitable pour diversifier les opérateurs usagers du réseau et proposer de nouvelles offres.

▪ **Volet technique**

La construction de l'infrastructure ayant été achevée courant 2008, le réseau est totalement opérationnel. Il représente 656 km de génie civil déployé, incluant un linéaire important remis par la Métropole dans le cadre de sa politique « Travaux = Fourreaux ».

Le calcul de la disponibilité du réseau est très satisfaisant (99,898%) sur l'année.

B - Analyse économique et financière

Cette étude, effectuée par l'Inspection générale et audit (IGA), a permis de dégager l'analyse suivante :

Bordeaux Métropole a délégué le financement, la conception, la construction, l'exploitation et la commercialisation d'une infrastructure de télécommunications au délégataire INOLIA.

Les années 2006, 2007 et début 2008 correspondent à la phase de construction du réseau métropolitain. Les années 2009 à 2015 sont consacrées au développement de l'exploitation du réseau et de la commercialisation des services de la délégation au bénéfice des entreprises.

De nombreux avenants rythment la vie de ce contrat (10 avenants en 10 ans).

Ce rapport présente la situation financière de la société INOLIA pour l'année 2015. Le chiffre d'affaires de la délégation progresse d'années en années tout en restant inférieur au plan d'affaires cumulé contractuel.

Avec des charges d'exploitation bien inférieures aux prévisions, l'excédent brut d'exploitation s'améliore de ce fait à hauteur de 2.5 M€ représentant 11 % d'augmentation par rapport au prévisionnel.

L'exercice 2015 est la seconde année consécutive permettant de dégager un résultat net comptable bénéficiaire pour plus de 2 M€.

Les investissements en 2015 s'élèvent à 1 M€, moitié moins élevés qu'en 2014 ; ils correspondent essentiellement aux raccordements des nouveaux clients.

Pour l'exercice 2015, la clause de partage de gains de productivité (article 28 du contrat de délégation) s'applique pour un montant de 873 K€ au sens des services métropolitains alors que pour le délégataire, la contribution issue de cette clause est nulle.

De même, en 2014, Bordeaux Métropole avait arrêté la clause pour un montant de 978 K€ contre 188 K€ du côté du délégataire. Cette somme a par ailleurs été affectée partiellement en 2015 à un plan d'investissements complémentaires pour un montant de 69 K€.

Un recours en interprétation est toujours en cours devant le tribunal administratif de Bordeaux afin de déterminer quelle est la méthode à appliquer et notamment à déterminer le plan d'affaires de référence.

▪ Conclusion

Le délégant considère que le délégataire Inolia a rempli correctement ses obligations en 2015 en ce qui concerne les aspects techniques et commerciaux, même si un plan d'action sur le volet commercial semble utile.

Les bons résultats du délégataire se traduisent, pour la troisième fois depuis le début de la DSP, par l'activation de la clause de partage des gains de productivité au titre de l'exercice 2015 et permettent de dégager une contribution de 873 000 € alors que pour le délégataire, la contribution issue de cette clause est nulle.

Ceci étant exposé, il vous est demandé, Mesdames, Messieurs, de bien vouloir si tel est votre avis adopter les termes de la délibération suivante :

Le Conseil de Bordeaux Métropole,

VU les dispositions du Code général des collectivités territoriales et en particulier l'article L 1411- 3,

VU le contrat de Délégation de service public (DSP) de mars 2006 et ses avenants,

ENTENDU le rapport de présentation

CONSIDERANT QUE le délégataire n'a pas mentionné les effets de la clause de partage des gains de productivité dans son rapport annuel tel que calculé par la Métropole,

DECIDE

Article unique : de refuser de donner acte au délégataire de son compte rendu annuel 2015.

Les conclusions, mises aux voix, sont adoptées à l'unanimité.

Fait et délibéré au siège de Bordeaux Métropole le 21 octobre 2016

REÇU EN PRÉFECTURE LE : 26 OCTOBRE 2016 PUBLIÉ LE : 26 OCTOBRE 2016	Pour expédition conforme, le Conseiller délégué, Monsieur Alain TURBY
--	---

RAPPORT D'ACTIVITE 2016 – Exercice 2015



Inolia
Service public Infrastructure de télécommunications Haut Débit

SOMMAIRE

1	EDITO	4
2	FAITS MARQUANTS DE L'ANNEE 2015	5
3	REPERES	6
4	DESCRIPTION DU SERVICE	7
4.1	Les principes généraux de la délégation	7
4.2	Les acteurs	7
4.3	Les services	8
4.3.1	Les services passifs	8
4.3.2	Les services actifs	8
4.4	La différence entre les services DSL grand public portés par les réseaux de communications électroniques et les services professionnels portés par la fibre optique	9
4.5	Point sur les offres Très Haut Débit	9
5	SYNTHESE DE L'ACTIVITE	10
6	ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE	12
6.1	Préambule : rappel des principales caractéristiques de la délégation et événements intervenus au cours de l'année 2015	12
6.1.1	Caractéristiques générales de la délégation	12
6.1.2	Environnement actionnarial	12
6.1.3	Des avenants rythment la vie de ce service public :	13
6.2	Analyse des comptes au titre de l'année 2015	14
6.2.1	L'analyse du compte de résultat 2015	14
1-	Le chiffre d'affaires :	14
2-	Les charges d'exploitation :	16
3-	Les amortissements des immobilisations :	17
4-	Les résultats financiers et exceptionnels	17
5-	Application de la clause de partage de gain de productivité également appelée clause de retour à meilleure fortune (article 28 du contrat de DSP)	17
6.2.2	La structure globale du bilan 2015	19
1-	Les capitaux propres :	19
2-	Actif immobilisé :	20
3-	Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) :	20
4-	La trésorerie nette :	21
6.3	Comparaison par rapport au prévisionnel	21
6.3.1	Comparaison aux plans d'affaires contractuels	21
7	CONTROLES EFFECTUES	23
7.1	Contrôles effectués durant la phase d'exploitation	23
7.1.1	Indicateurs relatifs à la construction du réseau	23
	Linéaire du réseau	23
	Linéaire de fibres optiques	23
7.1.2	Indicateurs relatifs à l'exploitation technique du réseau	24
	Temps de rétablissement moyen par service	24
	Taux de disponibilité moyen du réseau	24
	Taux d'occupation des fourreaux	24
	Taux de disponibilité en fibres par tronçon	25
	Taux d'occupation des ports des équipements actifs du réseau	25
7.1.3	Indicateurs relatifs à l'exploitation commerciale du réseau	26
	Répartition des contrats par opérateur usagers du réseau INOLIA	26
	Répartition du chiffre d'affaires par service	27
7.1.4	Indicateurs relatifs à l'exploitation financière du réseau	28
	Niveau de revenu par service	28
	Ratio fonds propres/investissements	28
	Mobilisation de la contribution de l'article 28 du contrat	28
7.2	Benchmark tarifaire	29
	Les services de location de fibre noire	30
	Les services LAN TO LAN (bande passante)	33

Les services GFU (Groupe fermé d'utilisateurs)	35
Les services de location de fourreau	36
Les services d'hébergement	37
Les services FTTE (Fiber to the Entreprise)	38
Conclusion.....	38
7.3 Contrôles financiers.....	40
8 AVIS DU DELEGANT.....	41

1 Edito

Au cours de l'année 2015, le Délégataire a investi 972 000 € pour étendre et moderniser le réseau ainsi que pour raccorder de nouveaux clients (contre 2,37 M€ en 2014). Ce sont ainsi 43,9 M€ qui ont été, au total, engagés par Inolia depuis le début de la délégation de service public en 2006. Le montant de l'investissement de premier établissement était de 25 M€.

De son côté Bordeaux Métropole a contribué au développement du réseau par la mise en place de fourreaux de communications électroniques à l'occasion de travaux de voirie. Sur l'année 2015, plus de 15 km d'ouvrages ont ainsi été confiés en exploitation / commercialisation au délégataire.

Sur le plan commercial, l'année 2015 s'est soldée par un chiffre d'affaires de 9,28 M€ (-6% par rapport à 2014 et ses éléments exceptionnels, en hausse de 27% par rapport à 2013). 131 nouveaux contrats signés sur l'année ont ajouté 54 sites supplémentaires au parc de clients du délégataire. Le marché gagné avec Bordeaux Métropole a notamment permis de raccorder les communes dans le cadre de la mutualisation. Le Parc des Expos, Château Haut Brion et Brico-Deal (3 sites) ont également contractualisé avec Inolia au cours de l'année 2015. Avec l'arrivée de Résolutio, ce sont maintenant 31 opérateurs qui utilisent le réseau d'Inolia pour apporter des services professionnels à leurs clients.

Aucun avenant n'a été signé au cours de l'année 2015.

Dans son rapport d'activité, le délégataire présente un état financier prévisionnel pour l'année 2016 avec un résultat net positif à 2,24 M€ pour un chiffre d'affaires de 9,17 M€.

2 Faits marquants de l'année 2015

Mai

- Arrivée d'un nouvel opérateur : Resolutio

Septembre

- Ouverture commerciale du NRA de Floirac

Novembre

- Dégroupage du 28^{ème} NRA sur la commune d'Ambès (Beauregard)

Décembre

- Raccordement de 12 Hôtels de Villes dans le cadre de la mutualisation de Bordeaux Métropole

3 Repères

Les chiffres clés de 2015

9,285 M€ : c'est le chiffre d'affaires 2015 (doublement depuis 2011).

2,2 M€ : c'est le résultat net 2015 (-9% par rapport à 2014 et en progression de 69% depuis 2013).

54 sites clients supplémentaires sont raccordés à fin 2015 (contre 75 supplémentaires en 2014).

29 % : c'est la part des services Lan to Lan dans le chiffre d'affaires.

29% : c'est la part du DSL dans le chiffre d'affaires total (la part du DSL est passée de 42% à 29% entre 2011 et 2015).

669 : c'est le nombre d'entreprises ou de sites publics qui sont raccordés au réseau Inolia.

124 : c'est le nombre de zones d'activités qui sont raccordés au réseau Inolia.

11 549 logements sur la métropole accèdent au haut débit DSL sur des liens activés par Inolia à fin 2015, ce qui représente une baisse de 7% sur l'année.

99,989 % : c'est le taux de disponibilité du réseau sur l'année 2015.

4 Description du service

4.1 Les principes généraux de la délégation

Renforcer l'attractivité du territoire et son dynamisme, créer les conditions optimales pour l'accueil et le développement des entreprises, et favoriser l'innovation sont essentiels pour le développement économique de la Métropole. La valorisation de notre territoire passe par l'aménagement numérique car les entreprises accordent à la disponibilité du très haut débit une pondération très importante dans leurs choix d'implantation. Il est donc essentiel de rendre notre territoire compétitif par la disponibilité d'offres performantes et concurrentielles.

Le très haut débit « grand public » tel que le FTTH (Fiber to the home) ou le haut débit ADSL répondent bien aux préoccupations de certaines structures mais de plus en plus, les offres professionnelles apportant des débits garantis, des temps de rétablissement garantis, des débits symétriques, et d'une manière plus générale des services à valeur ajoutée, sont exigées par les entreprises.

Pour conforter la compétitivité des entreprises et favoriser la cohésion sociale et le désenclavement, la Métropole a mis en place en 2006 une délégation de service public, confiée à Inolia pour apporter aux entreprises et aux acteurs publics de toutes les communes l'accès à des services de communications électroniques très haut débit professionnels sur la fibre optique. Inolia étant opérateur d'opérateurs, le réseau mis en place est ouvert à tout opérateur ne disposant pas de son propre réseau pour desservir un client. En outre, le réseau Inolia, par le biais de la desserte en fibre optique des Nœuds de Raccordement d'Abonnés du réseau téléphonique d'Orange (ce qu'on appelle le dégroupage), permet aux opérateurs alternatifs de bénéficier de conditions attractives d'accès à ce réseau, et dynamise ainsi la concurrence pour l'accès au haut débit en ADSL.

4.2 Les acteurs

- **« Bordeaux Métropole » :**

La Métropole facilite et organise le développement des réseaux de communications électroniques sur son territoire. Elle a pris l'initiative de mettre en place un RIP (Réseau d'Initiative Publique) dans le cadre d'une délégation de service public. Elle a créé des services publics haut débit qui se traduisent par un catalogue, dont elle arrête les tarifs. Elle intervient au titre de sa compétence dans le domaine économique et dans celui de l'habitat collectif, pour les zones d'aménagement dont elle a la charge.

- **« INOLIA » :**

C'est le délégataire de Bordeaux Métropole, en charge de construire, exploiter et commercialiser le réseau métropolitain de communications électroniques. Cette société est opérateur d'opérateurs.

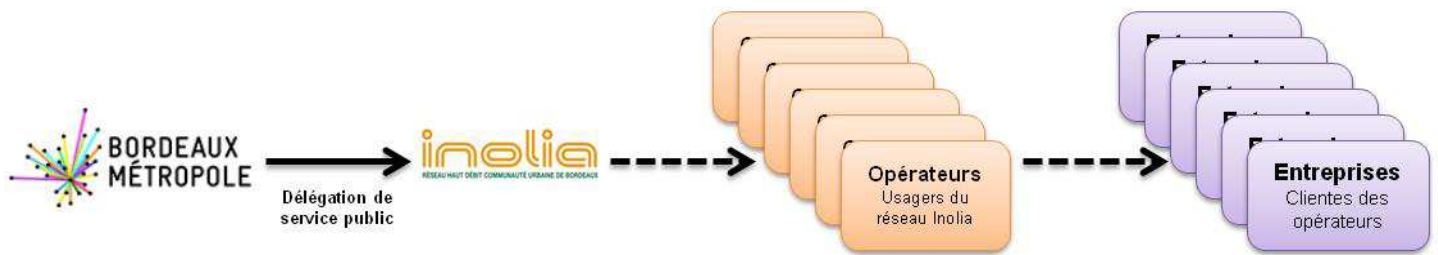
- **« Usagers du réseau Inolia » :**

- Grands comptes : Ce sont de gros consommateurs de services de communications électroniques (grandes entreprises, hôpitaux, universités, établissements publics importants, ...). Ces usagers ont les moyens techniques et humains pour être opérateurs de leur réseau ;
- Opérateurs de communications électroniques :
 - Opérateurs globaux qui souhaitent limiter les investissements de déploiement de réseaux et qui offrent une gamme de services très large à leurs clients,
 - Opérateurs de services qui utilisent l'infrastructure INOLIA pour apporter des services spécifiques de communications électroniques à leurs clients.

- **« Les entreprises » :**

Elles sont clientes des opérateurs usagers du réseau INOLIA.

Schéma des acteurs de la délégation



4.3 Les services

Les services commercialisés dans la délégation se scindent en deux catégories, à savoir :

- les services passifs
- les services actifs

4.3.1 Les services passifs

- **Les services fourreaux** : Les fourreaux libres ou les capacités de fourreaux disponibles du réseau INOLIA peuvent être utilisés par les opérateurs usagers, afin d'y installer leurs réseaux de communications électroniques (câbles cuivre ou fibres optiques).
- **Les services d'hébergement** : Ce sont des locaux techniques sécurisés pour les équipements actifs de réseau des opérateurs usagers.
- **Les services FON** (Fibre Optique Noire) : Les fibres du réseau INOLIA peuvent être commercialisées aux opérateurs usagers qui, pour les « éclairer », doivent installer à leurs extrémités des équipements actifs de réseau.

4.3.2 Les services actifs

- **Les services DSL** : Il s'agit de services de gros, commercialisés aux opérateurs usagers, pour apporter des services DSL aux administrés raccordés aux NRA (Nœuds de Raccordement d'Abonnés), dégroupés par INOLIA,
- **Les services portés par la fibre optique** : ils se dénomment services LAN to LAN (Local Area Network to Local Area Network - en français : Réseau Local à Réseau Local). L'offre LAN to LAN est une offre globale de bande passante Ethernet, permettant d'établir des liaisons entre un site central (tronc) et un ou plusieurs sites distants (feuille), soit sous forme unitaire, soit en lots de plusieurs liens (offre Open LAN).

4.4 La différence entre les services DSL grand public portés par les réseaux de communications électroniques et les services professionnels portés par la fibre optique

Réseau cuivre ADSL classique	Réseau fibre optique
Débits non garantis fluctuant au cours de la journée.	Débit souscrit garanti et permanent.
Débit asymétrique (débit montant faible, inférieur au débit descendant).	Débit symétrique permettant de développer des usages (Web conférence, visioconférence, ...)
Aucune garantie de temps de rétablissement. Il faut parfois attendre plusieurs heures ou plusieurs jours pour le retour du service.	Un délai maximal de rétablissement est garanti par Inolia (4h).

4.5 Point sur les offres Très Haut Débit

Les offres disponibles sur le marché du haut débit professionnel sont de différentes natures :

- les accès de type grand public (ADSL ou FttH) sans garantie de qualité, avec un débit crête très rarement disponible (tarif de l'ordre de 30 € / mois),
- l'ADSL dit « Pro », identique au précédent mais qualifié de « pro » essentiellement parce qu'il offre un service après vente dédié (tarif de l'ordre de 50 € / mois),
- le SDSL à débit garanti mais limité, avec une GTR (Garantie Temps de Rétablissement), et disposant d'un débit symétrique (tarif de l'ordre de 150 € / mois),
- les offres professionnelles sur fibre optique dédiée (appelés FttO : Fiber to the office) avec débit garanti et symétrique, GTR, et permettant des solutions « sur mesure » (tarif de l'ordre de 400 € / mois).

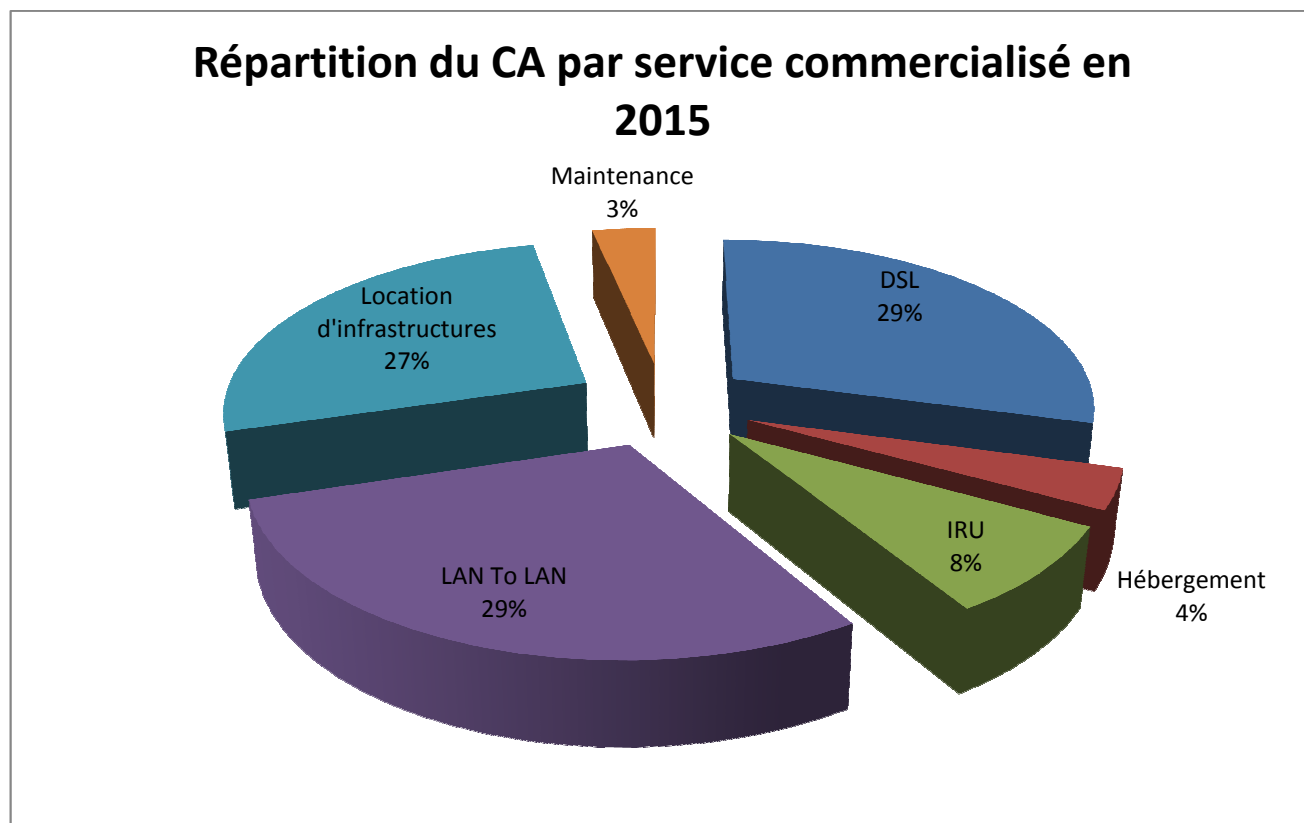
Ce large panel de solutions permet de couvrir l'éventail des besoins des entreprises. Certaines entreprises peuvent par exemple se satisfaire d'un accès de type grand public à faible coût alors qu'une filiale d'un grand groupe ou une agence bancaire devront disposer de solutions avec GTR et débit garanti.

Si les offres grand public sont monnaie courante sur le territoire métropolitain, il n'en a pas toujours été de même pour les offres à valeur ajoutée, qui ont commencé à émerger au début des années 2000.

Ainsi, la Métropole a mis en place la DSP Inolia pour apporter aux entreprises et aux acteurs publics de toutes les communes l'accès à des services de communications électroniques très haut débit professionnels sur la fibre optique. Inolia se positionne clairement sur les offres de type FttO avec des débits symétriques, garantis et disposant de GTR courts. Inolia étant opérateur d'opérateurs, le réseau mis en place est ouvert à tout opérateur ne disposant pas de son propre réseau pour desservir un client.

5 Synthèse de l'activité

La répartition du chiffre d'affaires d'Inolia par service commercialisé est la suivante :



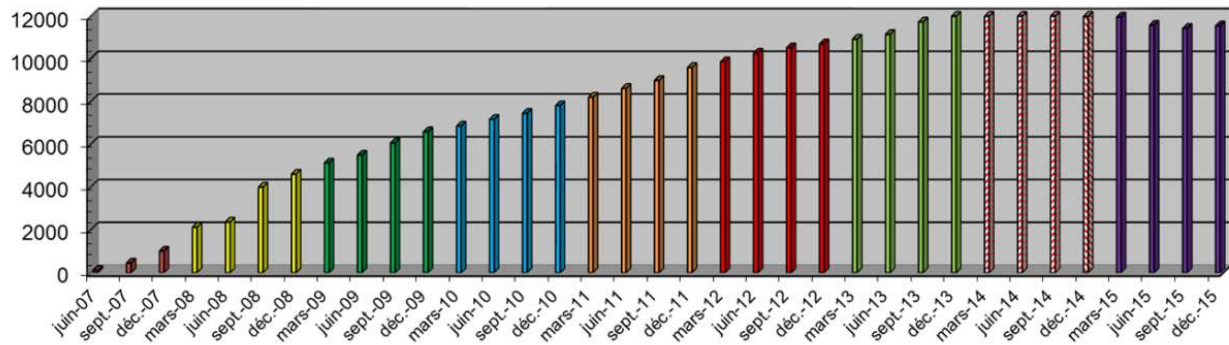
Les services LAN to LAN, malgré les baisses de tarifs successives constituent le cœur de la croissance d'Inolia. Leur part dans le chiffre d'affaires global a cru de 3% avec une hausse de 6% en valeur.

La location d'infrastructures (location de fibre noire notamment) a vu, à l'inverse des services LAN to LAN, une part dans le chiffre d'affaires global baisser de 3% avec une diminution en valeur de 13%.

L'augmentation du nombre de sites clients en 2015 (54) est en baisse continue depuis 2013 (+102 sites en 2013 et +75 sites en 2014).

En ce qui concerne le DSL, 11 549 liens DSL sont actuellement activés sur le réseau. Pour la première fois, le nombre de liens DSL diminue (-7%). Le chiffre d'affaires correspondant à ce service reste stable (- 0,4%). Le schéma suivant précise l'évolution depuis 2007 du nombre de liens activés et montre sa stagnation depuis fin 2013.

EVOLUTION NOMBRE DE PRISES DSL DEPUIS JUILLET 2007



La part du DSL dans le chiffre d'affaires est passée de 41,2% à 29,3% entre 2012 et 2015, ce qui poursuit l'évolution favorable, déjà constatée en 2013 et 2014, pour la pérennité de la DSP. En effet, à long terme le DSL est amené à disparaître et l'équilibre économique de la DSP doit être maintenu en tenant compte de cette diminution progressive.

6 Analyse Economique et Financière

6.1 *Préambule : rappel des principales caractéristiques de la délégation et évènements intervenus au cours de l'année 2015*

6.1.1 Caractéristiques générales de la délégation

Bordeaux Métropole, consciente des enjeux que représentent les technologies de l'information et principalement l'accès à Internet pour le développement économique et social, a souhaité que son territoire dispose d'un **Réseau d'Initiative Publique (RIP) Haut Débit (HD)**.

Ainsi, la société LD COLLECTIVITES a été sélectionnée pour la construction, le financement, l'exploitation et la commercialisation d'une infrastructure de télécommunication métropolitaine à haut débit.

Ce contrat de délégation de service public, sous forme de concession, a pris effet le 31 mars 2006 pour une durée de 20 ans (2006-2025). LD COLLECTIVITES a créé en juillet 2006 une société filiale, dédiée à l'exploitation de la Délégation de Service Public Haut Débit, à savoir la société INOLIA. LD COLLECTIVITES est devenu SFR COLLECTIVITES suite au rachat de NEUFCEGETEL par SFR courant 2008.

Au début de la délégation, INOLIA a bénéficié d'une subvention de 6,9 Millions d'euros (dont 2 927 187 € accordés par le Conseil Régional) afin de financer une partie des investissements de premier établissement.

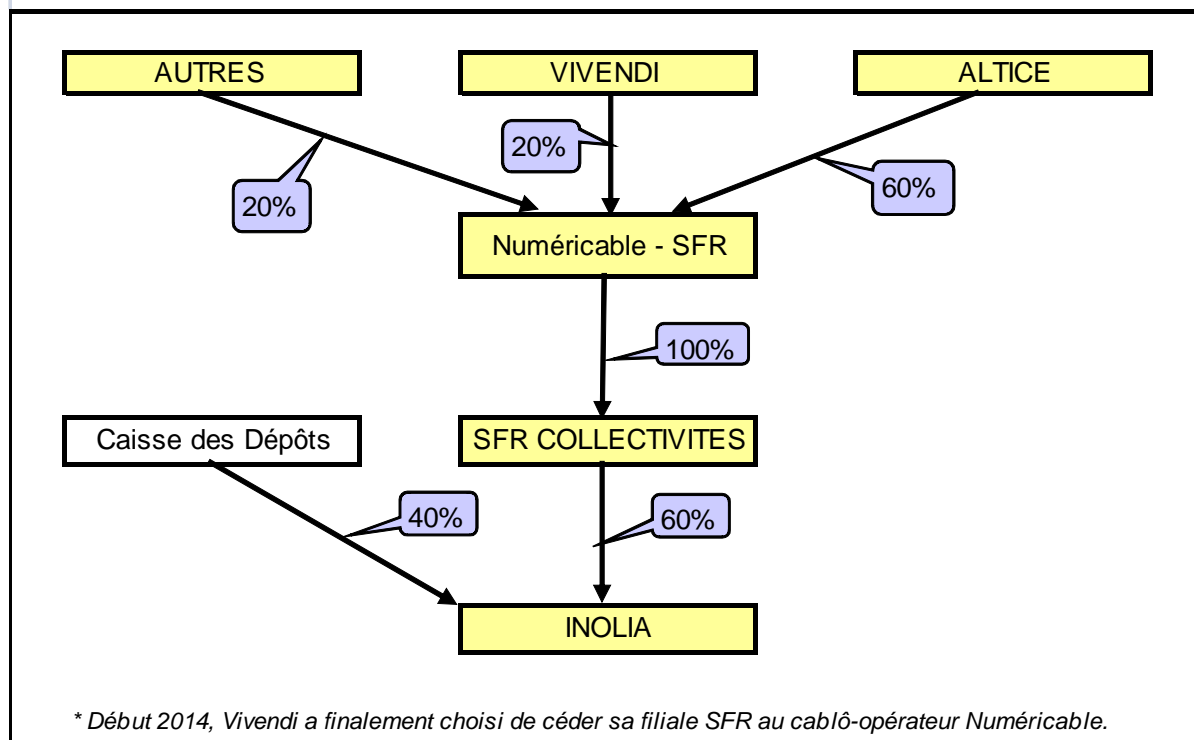
Les services fournis par cette délégation sont des services de fourreaux, de fibres noires, d'hébergement, de bandes passantes, des services d'accès, à destination des entreprises et fournis au titre de la compétence « développement économique » de Bordeaux Métropole ; INOLIA est « opérateur d'opérateurs ».

6.1.2 Environnement actionnarial

Début 2014, Vivendi a choisi de céder sa filiale SFR au câblo-opérateur Numéricable.

Depuis cette date, l'environnement actionnarial de la délégation « Inolia » se présente de la façon suivante :

Actionnariat Inolia au 31 décembre 2015



6.1.3 Des avenants rythment la vie de ce service public :

De nombreux avenants rythment la vie de ce contrat du fait de la spécificité de l'activité haut débit qui est très concurrentielle (d'où la baisse des tarifs) et fortement influencée par les évolutions technologiques.

A fin 2015, dix avenants sont venus modifier la convention initiale :

AVENANT	Sujets traités	Date de signature
Avenant n°1	Création de la société dédiée Inolia	31 octobre 2006
Avenant n°2	Modification du calendrier de livraison	25 janvier 2007
Avenant n°3	Mise à disposition d'infrastructures au délégataire	23 mai 2007
Avenant n°4 *	Modification de certains services et tarifs	31 juillet 2007
Avenant n°5 *	Réaffectation des financements et évolution des services vers le FttH	23 octobre 2008
Avenant n°6	Modifications tarifaires et mise à disposition de services gratuits pour le réseau département de la Gironde	30 avril 2010
Avenant n°7 *	Mise à jour du contrat, dynamiser la commercialisation du réseau et réactualiser certaines clauses pour tenir compte des réalités techniques, juridiques et économiques	2 octobre 2012
Avenant n°8	Prévoit l'exploitation et la maintenance par le délégataire des infrastructures mises en œuvre dans le cadre de la montée en débit	28 août 2013
Avenant n°9	Baisses tarifaires des offres ADSL, SDSL et LAN To LAN	10 janvier 2014
Avenant n°10	Baisses tarifaires des offres ADSL, SDSL et LAN To LAN	26 novembre 2014

* : un plan d'affaires actualisé est annexé à ces avenants.

Le présent rapport a pour objectif de présenter la situation financière de la société INOLIA au terme de sa dixième année d'existence.

Après une phase de construction du réseau métropolitain et d'investissement (2006-2008), les premiers services proposés par la délégation sont commercialisés à compter de 2007. Les années qui suivent (2009 à 2015), correspondent au développement de l'exploitation du réseau et la pleine commercialisation des services de la délégation.

L'approche consiste à mener une analyse des postes du compte de résultat et du bilan pour 2015 et par la suite, à faire une étude comparative des données financières réalisées par rapport à celles prévues aux différents plans d'affaires de la délégation afin d'analyser l'économie globale de ce contrat.

6.2 Analyse des comptes au titre de l'année 2015

6.2.1 L'analyse du compte de résultat 2015

En K€

Libellé	31/12/2015 12 mois	31/12/2014 12 mois	31/12/2013 12 mois	Variation 2015 vs 2014	Variation en %
Chiffre d'affaires	9 285	9 872	7 287	-587	-6%
Autres produits	1	0		1	
Produits d'exploitation	9 285	9 872	7 287	-587	-6%
Achats consommés	0	0	0		
Autres achats et charges externes	-3 302	-3 560	-3 001	258	-7%
Impôts et taxes	-82	-91	-83	9	-10%
Salaires et charges sociales				0	
Autres charges d'exploitation	-9			-9	
Charges d'exploitation	-3 393	-3 651	-3 084	258	-7%
Excédent Brut d'Exploitation (EBITDA)	5 892	6 221	4 203	-328	-5%
Dotations aux amortissements	-2 706	-2 699	-2 416	-7	0%
Résultat d'exploitation	3 187	3 522	1 787	-335	-10%
Produits financiers	4	25	1	-21	-84%
Charges financières	-287	-319	-302	32	-10%
Résultat financier	-283	-294	-301	11	-4%
Produits exceptionnels	397	394	311	3	1%
Charges exceptionnelles					
Résultat exceptionnel	397	394	311	3	1%
IS	-1 107	-1 222	-503	115	-9%
RESULTAT NET	2 193	2 400	1 294	-207	-9%

1- Le chiffre d'affaires :

En K€	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	Variation en K€	Variation en %
Recettes Service connectivité / IRU fibres noires	760	1 107	497	- 347	-31,35%
Recettes Service connectivité / Location annuelle fibres noires	2 443	2 799	1 916	- 356	-12,72%
Maintenance	302	312	134	- 10	-3,21%
Recettes Services LAN to LAN	2 693	2 528	1 906	165	6,53%
Recettes service d'hébergement	348	307	168	41	13,36%
Recettes services d'accès xDSL	2 708	2 718	2 611	- 10	-0,37%
Autres recettes : maintenance des fibres et location points hauts	32	102	55	- 70	-68,63%
Total produits d'exploitation	9 286	9 873	7 287	-587	-5,95%

Depuis le début de cette délégation, le chiffre d'affaires de la DSP Haut Débit est en constante évolution.

Pour mémoire, l'année 2014 avait été marquée par une hausse significative du chiffre d'affaires de la délégation de l'ordre de +35,5%; cette augmentation était due principalement à des événements exceptionnels/non récurrents s'élevant à 1,6 M€, et s'expliquant par :

- un **changement de règle comptable d'amortissement des frais d'accès aux services (FAS)** : depuis lors, les FAS sont comptabilisés à la recette du service alors que précédemment, ils étaient étalés sur la durée du contrat.

- **la signature de nombreux Procès Verbaux (PV)** de recettes de liens de fibre noire relatif à des commandes de 2013 et 2014 de déploiement de site radio.

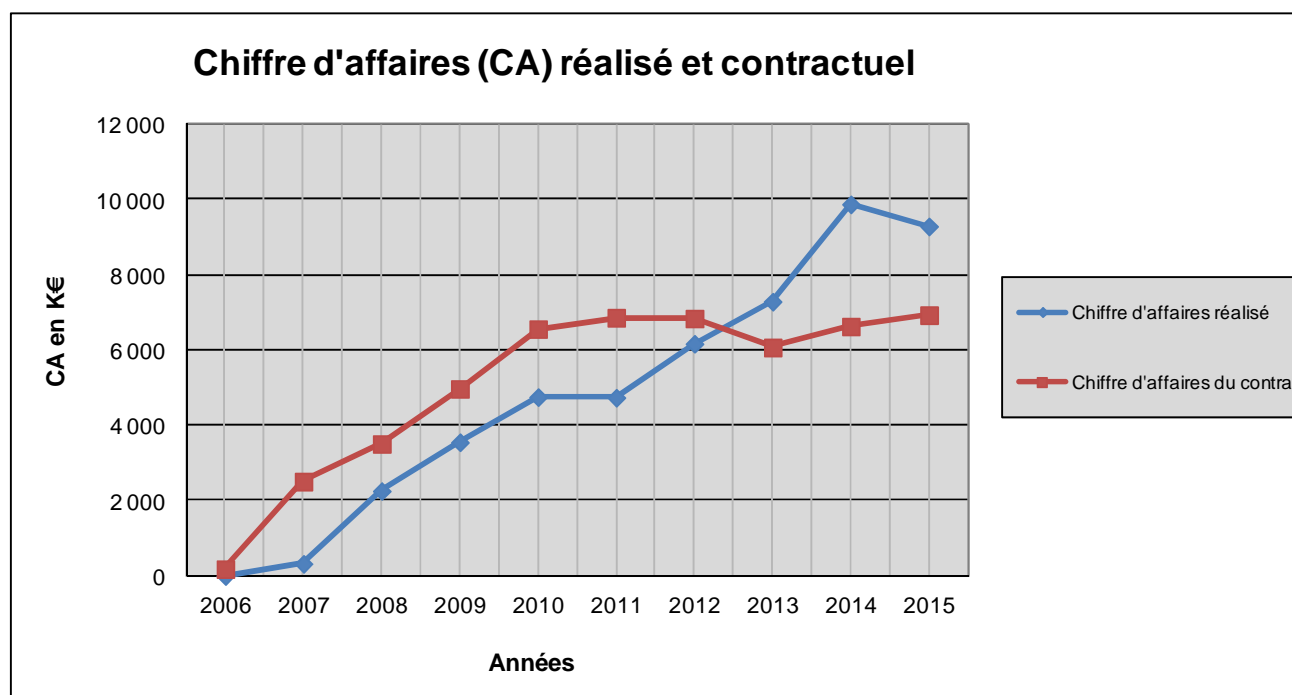
En 2015, le chiffre d'affaires affiche une diminution de près de 6 % ; en réalité, après retraitement des éléments exceptionnels de l'exercice précédent, celui-ci aurait progressé de 9 %.

Il se décompose comme suit :

- **2 708 K€** de recettes sur les services d'accès DSL,
- **2 443 K€** de recettes sur la location annuelle de fibre noire (= mise à disposition de fibres optiques non activées),
- **2 693 K€** de recettes de bande passante haut débit (= une offre point à point entre les points de présence du délégataire ou entre les sites d'un usager raccordés à l'infrastructure métropolitaine ; ce service comprend l'accès au service, forfaitaire par extrémités et un loyer mensuel en fonction du débit),
- **760 K€** de recettes de service de connectivité d'IRU (droit irrévocable d'usage) fibres noires (il s'agit de contrat de location pour une durée de 15 ans généralement dont le chiffre d'affaires dégagé est étalé sur la durée du contrat par l'intermédiaire de Produits Constatés d'Avance),
- **682 K€** restants sont des recettes de services d'hébergement et de maintenance des fibres et location points hauts.

En K€

Libellé	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Chiffre d'affaires réalisé	0	323	2 257	3 551	4 752	4 736	6 169	7 287	9 872	9 285
Chiffre d'affaires du contrat	181	2 508	3 507	4 971	6 557	6 859	6 837	6 070	6 626	6 929



En comparant le chiffre d'affaires réalisé au chiffre d'affaires prévu au contrat (à travers les plans d'affaires), on note un retard de commercialisation sur le début de la délégation qui tend à se résorber à compter de 2012/2013 puisque la tendance s'inverse depuis cette date.

2- Les charges d'exploitation :

En K€

Charges d'exploitation	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	Variation en K€	Variation en %
Coûts semi variables data	78	89	63	-11	-12%
Salles de cohabitation	78	89	63	-11	-12%
Coûts d'exploitation réseau	746	852	706	-106	-12%
Energie	54	41	21	13	32%
Loyer et locations infra	138	186	89	-48	-26%
Dévoiements	0	50	116	-50	-100%
Maintenance passive	258	313	268	-55	-18%
Maintenance active	179	163	157	16	10%
Maintenance curative	28	19	9	9	47%
Droits de passage	35	25	-10	10	40%
RNIS				0	
Autres coûts	54	55	56	-1	-2%
Coûts variables data	1 858	1 921	1 686	-63	-3%
Coûts variables FT	1 513	1 597	1 402	-84	-5%
Coûts variables SFR	345	323	284	22	7%
Réseau	2 682	2 862	2 455	-180	-6%
Coûts de structures	366	435	389	-69	-16%
Frais de fonctionnement	253	267	156	-14	-5%
Autres (impôts, autres produits...)	82	91	83	-9	-10%
Hors réseau (structure, fonctionnement, autres...)	0	0	0	0	
TOTAL charges d'exploitation	3 383	3 655	3 083	-272	-7%

Les charges d'exploitation (hors dotations aux amortissements) diminuent quant à elles de 272 K€ en passant de 3 655 K€ au 31 décembre 2014 à 3 383 K€ au 31 décembre 2015.

Cette baisse de -7 % serait concomitante à la baisse du chiffre d'affaires DSL, au décalage des travaux de déploiement des lignes de tramway et à la stabilité des loyers et charges des infrastructures mises à disposition par Bordeaux Métropole.

Comme chaque année, une analyse des charges démontre une part très significative des produits et des charges d'exploitation et financière faites avec le groupe, à savoir : SFR COLLECTIVITES et SFR.

En K€

Libellé	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	Commentaires
Chiffre d'Affaires	9 285	9 872	7 287	
Dont Produits Intra Groupe SFR	7 242	7 164	5 285	
Part des Produits intra groupe / Produits d'exploitation	78%	73%	73%	
Charges d'exploitation (Hors Dotations et Provisions)	-3 393	-3 651	-3 084	
Dont Charges Intra Groupe SFR	-1 532	-1 703	-1 266	
Collectivités				Il s'agit de refacturations de frais de personnel, de maintenance et sous traitance administrative.
Part des Charges intra groupe / Charges exploitation (hors dotations et provisions)	45%	47%	41%	
Charges financières	-287	-319	-302	
Dont Charges financières Intra Groupe SFR	-184	-185	-174	
Collectivités				Il s'agit de la rémunération du compte courant et de l'emprunt consentis par SFR Collectivités à un taux de 4,5%.
Part des charges financières intra groupe / Total charges financières	64%	58%	58%	

Cette part significative des produits (78 %) et charges intra groupe (45%) se justifie par la volonté de sous traiter certaines fonctions mutualisées génériques (telles que la fonction administrative, financière, marketing et la fonction support technique) afin de capitaliser des compétences et de ce fait, rationaliser les coûts pour INOLIA. Cependant, ce type d'organisation amoindrit la transparence des comptes pour les tiers.

Diverses conventions régissent ces échanges intra groupe :

- une **convention de prestation de services** entre SFR COLLECTIVITES et INOLIA : une refacturation basée sur les coûts réels des services auxquels est ajoutée une marge de 5% (services : comptable, financier, juridique, fiscal, assurance, gestion des ressources humaines, prestations techniques et commerciales, direction générale, achats...).
- une **convention cadre** entre SFR et INOLIA : il s'agit de refacturation de prestations d'ingénierie, de déploiement de réseau (supervision d'équipements actifs, maintenance des équipements et du système d'information).
- un **prêt d'actionnaire** entre SFR COLLECTIVITES et INOLIA : prêt de 6,6 M€ consenti pour une durée de 10 ans et rémunéré à un taux de 4,5%, plafonné au taux fiscalement déductible (2,15% au 31/12/2015). 1,8M€ ont été remboursés courant 2014. Le solde est donc de 4,8 M€ au 31/12/2015.

Toutefois, une **telle formalisation ne facilite pas pour autant le contrôle effectué sur ces charges.**

3- Les amortissements des immobilisations :

Pour mémoire, il est nécessaire de rappeler que l'avenant n°7 a permis de reconnaître les raccordements clients comme des biens de retour à la délégation et ainsi supprimer toute valeur nette comptable non nulle pour tout bien construit au cours de la délégation, à l'exception des cinq dernières années.

Les dotations aux amortissements sont en augmentation de + 195 K€ en raison du maintien du niveau d'investissements de la part du délégataire (+ 972 K€ pour 2015).

4- Les résultats financiers et exceptionnels

Les charges financières sont en légère diminution par rapport à l'année dernière (- 10 %) du fait du maintien des taux à un niveau relativement bas et à la diminution du niveau des comptes courants. En effet, ces charges financières correspondent essentiellement aux comptes courant à long terme des actionnaires.

Le niveau des comptes courant d'associés a diminué en 2015 car 800 K€ ont été remboursés à l'actionnaire «Caisse des Dépôts ».

Le résultat financier 2015 est stable ; il s'élève à -283 K€ contre -294 K€ au 31/12/2014.

Enfin, le résultat exceptionnel négatif pour un montant de -397 K€ correspond à la quote-part de subvention d'investissement virée au résultat ; cette subvention s'amortit au même rythme que les immobilisations financées par elle.

Le résultat net comptable de l'exercice 2015 s'établit donc à 2 193 K€ contre 2 400 K€ fin 2014 en diminution de -8.6 %. Il reste néanmoins bien au delà du prévisionnel contractuel.

5- Application de la clause de partage de gain de productivité également appelée clause de retour à meilleure fortune (article 28 du contrat de DSP)

Cette clause a été bâtie en 2006, lors de la rédaction du contrat, et porte sur l'indicateur financier suivant : le résultat net hors éléments exceptionnels, avec des conditions basées sur le cumul des résultats nets.

Trois conditions cumulatives sont nécessaires pour que le mécanisme de calcul de cette clause soit mis en œuvre :

- le résultat net (hors éléments exceptionnels) de l'année N est positif
- le résultat net cumulé (hors éléments exceptionnels) de l'année N est positif,
- le résultat net cumulé (hors éléments exceptionnels) positif est supérieur à celui prévu dans le compte d'exploitation prévisionnel.

Lorsque ces trois conditions sont remplies, alors l'EXCEDENT peut être calculé : c'est la différence entre le résultat net (hors éléments exceptionnels) par rapport à celui figurant dans le compte d'exploitation prévisionnel de référence. Cet excédent doit enfin être exprimé en pourcentage afin de déterminer la tranche de contribution qui lui sera appliquée.

X%	CONT%
De 0% à 10 % exclus	0%
de 10 % à 50 % exclus	30%
au-delà de 50 %	50%

Au sens de l'analyse des services communautaires, le plan d'affaires de référence est le plan d'affaires de l'avenant n°7 ; en effet, le plan d'affaires visé dans l'annexe F (aspects financiers) de l'avenant n°7 se substitue au précédent plan d'affaires (celui de l'avenant n°5). De plus, l'esprit de cette clause est d'encadrer des résultats prévisionnels trop « pessimistes » qui ont servis de base pour calibrer la subvention d'équilibre (de 6,9 M€).

Dans ces conditions, l'application de la clause s'établit de la façon suivante :

Méthode de calcul de la clause de partage de gain de productivité basée sur avenant 7

Années	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015
Résultat Net (RN) Avenant 7	-239	-585	-556	-645	874	96	264	523	445	448
Cumul RN BP Av 7	-239	-824	-1 380	-2 025	-1 151	-1 055	-791	-268	177	625
Résultat Net REEL (hors éléments exceptionnels)	-239	-585	-556	-645	874	96	750	1 295	2 401	2 193
Cumul RN REEL	-239	-824	-1 380	-2 025	-1 151	-1 055	-305	990	3 391	5 584
EXCEDENT	0	0	0	0	0	0	486	772	1 956	1 745
Part de l'excédent	0%	0%	0%	0%	0%	0%	184%	148%	440%	390%

Conditions d'applications (cumulatives) :

- Le résultat net cumulé (hors éléments exceptionnels de l'année N) est positif :

==> RN cumulé >0

- Application du principe lorsque le délégataire obtient de meilleurs résultats nets cumulés que ceux prévus initialement (prévisionnel) :

==> RN cumulé Réel > RN cumulé prévisionnel :

- Le résultat net hors éléments exceptionnels de l'année N est positif

==> RN de N doit être > 0

- Terme "EXCEDENT" correspond à la différence entre RN Réel et RN du prévisionnel; pour que le principe s'applique, l'excédent doit être positif :

==> Excédent doit être > 0

PARTAGE DE GAINS DE PRODUCTIVITE

Part de la clause dans le RN

La condition s'applique.

Pour que la clause s'applique, toutes les conditions doivent être en jaune sur la même année.

L'application de la clause de partage des gains de productivité au titre de l'exercice 2015 permet de dégager une **contribution de 873 K€**.

Pour mémoire, le cumul de ces contributions est plafonné à la subvention accordée sur ce projet (6,9 M€).

Ce contrat laisse la possibilité au délégant d'affecter cette contribution totalement ou partiellement au plan d'investissements complémentaires proposé par le délégataire.

Il est envisagé que la contribution soit affectée aux investissements futurs de la délégation. Un suivi détaillé de la consommation de la contribution sera alors mis en place à travers le rapport du délégataire transmis annuellement.

Pour l'exercice 2015 le délégataire précise dans son rapport que la clause de retour à meilleure fortune n'est pas activable.

En revanche, la somme de 188 K€ arrêtée dans les comptes de l'exercice précédent au titre de cette clause a fait l'objet d'une consommation en 2015 d'un montant de 69 K€.

Il est à noter que Bordeaux Métropole ne partage pas l'interprétation du délégataire sur la **base de référence** pour l'application de cette clause et donc sur le montant que INOLIA annonce.

Un recours en interprétation est en cours devant le tribunal administratif de Bordeaux.

La problématique à trancher sera de savoir si le plan d'affaires de référence est le plan d'affaires de la convention initiale ou bien le plan d'affaires de l'avenant 7.

6.2.2 La structure globale du bilan 2015

En K€				En K€			
ACTIF				PASSIF	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Immobilisations incorporelles nettes	1 934	2 086	2 237	Capital Social	5 500	5 500	5 500
Immobilisations corporelles nettes	24 406	25 173	25 511	Réserve légale	169	49	
Immobilisations en cours	214	1 028	869	Report à nouveau	3 220	940	-305
Immobilisations financières	0	0	0	Résultat de l'exercice	2 193	2 400	1 294
Total Actif immobilisé	26 554	28 287	28 618	Subventions d'investissements	4 068	4 435	4 829
Avances, Acomptes versés s/ cdes	0	0	0	Capitaux propres	15 151	13 324	11 318
Créances Clients	4 748	4 077	3 761	Provision pour risques	0	0	0
Autres créances	1 582	910	413	Provision pour charges	0	0	0
VMP	2 585	2 749	1 836	Provisions pour risques et charges	0	0	0
Trésorerie	159	109	70	Emprunts et dettes auprès étbl de crédit (LT)	7 429	8 083	11 121
Charges constatées d'avance	13	49	0	Emprunts et dettes financières divers	707	892	1 599
Total actif circulant	9 087	7 895	6 081	Avances et acomptes reçus sur cdes	1 516	1 864	912
TOTAL ACTIF	35 640	36 181	34 698	Dettes fournisseurs	1 286	1 419	589
				Dettes fiscales et sociales	1 187	1 384	1 468
				Dettes sur immobilisations	243	27	410
				Dettes	12 368	13 669	16 098
				Produits constatés d'avance	8 122	9 188	7 283
				TOTAL PASSIF	35 640	36 181	34 698

En K€			
Structure du bilan	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
(+) Fonds de Roulement	-3 974	-6 880	-6 179
(-) Besoin en Fonds de Roulement	-6 718	-9 738	-8 085
Variation du BFR	3 020	-1 653	-328
(=) Trésorerie Nette	2 744	2 858	1 907
Total Bilan	35 640	36 181	34 698
% Trésorerie / Total Bilan	7,70%	7,90%	5,49%

1- Les capitaux propres :

Les fonds propres d'INOLIA s'élèvent à 15 151 K€ au 31 décembre 2015.

La variation de ces capitaux propres se justifie par l'affectation du résultat 2014 (en réserve légale et en report en nouveau), l'amortissement de la subvention d'investissement au même rythme que les immobilisations et le résultat net de 2 193 K€ dégagé au titre de l'année 2015.

Pour rappel, la subvention d'investissement correspond à la participation apportée par Bordeaux Métropole et le Conseil Régional à hauteur 6,9 Millions d'€uros.

En 2015, en vertu de l'avenant 8 au contrat, le délégataire a perçu de la Métropole une subvention complémentaire de 30 K€ en compensation des frais d'exploitation occasionnés au titre des opérations de montée en débit jusqu'à la fin de la concession.

2- Actif immobilisé :

En K€	Solde des invest 31/12/2015	Solde des invest 31/12/2014	Solde des invest 31/12/2013	Solde des invest 31/12/2012
Investissement de 1er établissement (Biens de retour)	30 937	30 609	29 936	28 986
Investissement au cours de l'exécution de la délégation (Biens de retour) --> Raccordement clients	12 960	12 316	10 621	9 296
Total des investissements (Immobilisations Brutes)	43 896	42 924	40 556	38 282
Cumul des amortissements	-17 343	-14 284	-11 794	-9 522
Immobilisations nettes en fin de Délégation	26 554	28 641	28 762	28 760

Taux d'obsolescence	39,51%	33,28%	29,08%	24,87%
---------------------	--------	--------	--------	--------

Les immobilisations brutes s'élèvent à 43 896 K€ au 31/12/2015 : les investissements de 2015 ont été de 972 K€ et sont majoritairement des raccordements clients.

Ainsi, le Fonds de Roulement (capitaux propres et emprunt LT – actif immobilisé) s'élève à -3 974 K€. Cet indicateur négatif est cohérent dans la mesure où cette délégation nécessite de nombreux investissements afin de continuer à construire et développer le réseau.

3- Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) :

Au vu du bilan de la société INOLIA, l'actif circulant s'élève à 9 087 K€ au 31/12/2015 contre 7 895 K€ l'exercice précédent. Cet écart s'expliquerait par une augmentation significative du poste clients à hauteur de 671 K€ et des autres créances pour 672 K€.

L'examen de la balance âgée clients a permis de mettre en exergue un retard conséquent du règlement de certaines factures (échéances dépassées de + de 181 jours). Ces clients représentent majoritairement des créances groupe.

Les dettes de la société sont de 12 368 K€ au 31/12/2015, dont plus de 7 M€ correspondent au prêt d'actionnaire, composant majeur du fonds de roulement de la délégation.

Ainsi, le Besoin en Fonds de Roulement négatif (actif circulant – passif circulant) de la délégation s'élève à – 6 718 K€ ; ce BFR négatif devient une véritable offre de capitaux générée par le court terme d'exploitation, qui contribue à améliorer la trésorerie.

[Pour mémoire, les deux principaux actionnaires d'INOLIA (SFR COLLECTIVITES et la CAISSE DES DEPOTS) ont apporté des fonds, à savoir respectivement 6 600 K€ pour SFR COLLECTIVITES et 4 400 K€ pour la CDC]. 3.8 M€ ont été remboursés fin 2015

4- La trésorerie nette :

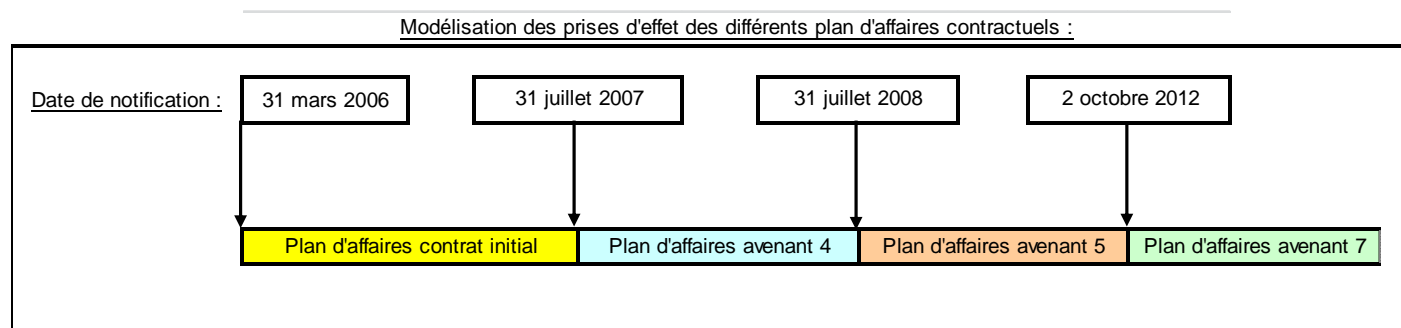
En K€				
Structure du bilan	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
(+) Fonds de Roulement	-3 974	-6 880	-6 179	-7 182
(-) Besoin en Fonds de Roulement	-6 718	-9 738	-8 085	-7 757
Variation du BFR	3 020	-1 653	-328	554
(=) Trésorerie Nette	2 744	2 858	1 907	575
Total Bilan	35 640	36 181	34 698	33 675
% Trésorerie / Total Bilan	7,70%	7,90%	5,49%	1,71%

La trésorerie nette représente 7,7 % du total bilan et s'établit donc à + 2 744 K€. Cette trésorerie nette traduit la bonne solvabilité d'INOLIA.

6.3 Comparaison par rapport au prévisionnel

6.3.1 Comparaison aux plans d'affaires contractuels

Pour information, le schéma ci-dessous présente les dates de prises d'effet des différents plan d'affaires contractuels (le plan d'affaires initial du contrat d'origine, le plan d'affaires de l'avenant 4, le plan d'affaires de l'avenant 5 et enfin le plan d'affaires de l'avenant 7).



En K€	PLANS D'AFFAIRES	COMPTE DE RESULTAT		
	CUMUL	CUMUL		
	CUMUL PREVU 2006 à 2015	CUMUL REEL 2006 à 2015	Variation en K€ (REEL vs PREVU)	Var en % (REEL vs PREVU)
Recettes Service connectivité / IRU fibres noires	2 466	3 952	1 486	60%
Recettes Service connectivité / Location annuelle fibres noires	7 627	13 736	6 110	80%
Maintenance	324	1 080	756	
Recettes Services LAN to LAN	14 898	10 440	-4 458	-30%
Recettes service d'hébergement	705	1 240	535	76%
Recettes services d'accès xDSL	23 693	17 401	-6 291	-27%
Recettes services d'accès FttH	697	-	-697	-100%
Autres recettes : maintenance des fibres et location points hauts	636	379	-257	-40%
Total produits d'exploitation	51 046	48 229	-2 817	-6%
Coûts variables liés au réseau	10 175	16 643	6 468	64%
AUTRES PRESTATIONS	3 680	-	-3 680	-100%
Coût de structure + frais de fonctionnement	3 460	5 374	1 914	55%
EXPLOITATION	743	-	-743	-100%
MAINTENANCE ACTIFS	947	-	-947	-100%
Impôts hors IS	387	361	-26	-7%
Autres dépenses : Charges des Services d'Accès	7 844	-	-7 844	-100%
Retour à meilleur fortune	452			
Total charges d'exploitation	27 688	22 378	-5 310	-19%
Excédent Brut d'Exploitation (EBITDA)	23 358	25 851	2 493	11%
Dotation aux amortissements (en déduisant la participation de la CUB)	14 897	14 497	-401	-3%
Résultat d'exploitation	8 461	11 355	2 894	34%
Charges financières	4 639	3 159	-1 480	-32%
Produits financiers	131	217	86	66%
Résultat courant avant impôt	3 952	8 412	4 460	113%
Éléments exceptionnels / sortie des biens de retour à l'échéance de la concession	-	1	1	
Autres éléments exceptionnels	-	-	0	
Impôts sur les sociétés	1 674	2 832	1 158	69%
Résultat net	2 278	5 579	3 301	145%
Taux Résultat net / Produit d'exploitation	4%	12%	7%	

Le comparatif présenté ci-dessus traduit les écarts entre les données cumulées prévues aux plans d'affaires (plans d'affaires initial, avenant n°4, avenant n°5 et avenant n°7) et les données cumulées réelles.

Le **retard accumulé depuis le début du contrat en terme de chiffre d'affaires s'est fortement réduit**, passant de -5.2 M€ fin 2014 à -2.8 M€ fin 2015.

Du fait de l'écart positif des charges d'exploitation à hauteur de 5.3 M€, l'Excédent Brut d'Exploitation cumulé de 2006 à 2015 (indicateur très représentatif de cette délégation) dépasse le plan d'affaires pour 2.5 M€.

Enfin, compte tenu des bons résultats nets de ces 2 dernières années, il se dégage un excédent cumulé supérieur de 3.3 M€ par rapport au prévisionnel.

7 Contrôles effectués

7.1 Contrôles effectués durant la phase d'exploitation

Bordeaux Métropole a procédé à l'analyse d'un certain nombre d'indicateurs pour :

- Veiller au respect des exigences du contrat de délégation par le délégataire ;
- Veiller au maintien des compétences et de l'organisation du délégataire ;
- Veiller au maintien de la qualité du service délivré aux usagers ;
- Veiller au respect de la notion de service public pour tous les usagers de la Métropole ;
- Veiller à l'absence de monopole de la part d'un opérateur ;
- Proposer des tarifs attractifs ;
- Prévoir les extensions et les évolutions technologiques du réseau ;
- Pouvoir assurer une continuité de service en cas de défaillance du délégataire.

Ces indicateurs ont été renseignés au regard de l'activité d'INOLIA en 2015. Il en avait été de même les années précédentes.

7.1.1 Indicateurs relatifs à la construction du réseau

Linéaire du réseau

La progression du linéaire du réseau au cours des années 2009 à 2015 a été la suivante :

Année	linéaire du réseau en km	Evolution / année précédente
2009	416,2	----
2010	428,8	3,03%
2011	486,4	13,43%
2012	512,3	5,32%
2013	598,0	16,72%
2014	626,0	4,69%
2015	656,3	4,83%

La politique mise en œuvre par la Métropole, qui profite des travaux qu'elle entreprend sur le domaine public routier afin de déployer à coût réduit des fourreaux puis les confie en gestion à INOLIA, est un facteur important qui contribue au développement du linéaire du réseau. Inolia y participe lors des travaux de raccordement visant à adducter ses nouveaux clients.

Le délégataire verse annuellement à la Métropole une redevance d'usage des fourreaux dès l'occupation de ces ouvrages par un câble de fibres optiques.

Sur l'année 2015, l'augmentation du linéaire de fourreaux est pour moitié du aux fourreaux remis par la Métropole.

Linéaire de fibres optiques

La progression du linéaire de câble optique au cours des années 2009 à 2015 a été la suivante :

Année	linéaire de câble optique en km	Evolution/année précédente
2009	411,3	
2010	435,4	5,85%
2011	469,0	7,72%
2012	484,6	3,33%
2013	558,9	15,33%
2014	642,7	14,99%
2015	715,0	11,25%

L'augmentation du linéaire de câble optique dans le réseau est principalement liée aux opérations menées par Inolia pour raccorder de nouveaux clients et par les opérations de désaturation.

7.1.2 Indicateurs relatifs à l'exploitation technique du réseau

Il est à noter qu'en 2015, INOLIA a dégroupé deux nouveaux NRA (Nœuds de raccordement d'abonnés) sur les communes de Floirac et d'Ambès. L'adduction du NRA de Floirac s'est faite au moyen du réseau INOLIA déjà en place, pour celui d'Ambès, Inolia a choisi l'offre LFO de l'opérateur historique pour son raccordement.

Temps de rétablissement moyen par service

L'examen du temps nécessaire au rétablissement des services DSL n'est pas examiné au titre du contrôle de la DSP car c'est essentiellement l'opérateur historique Orange qui intervient dans la remise en fonctionnement de ce service suite à une panne.

Les incidents intervenus sur les services fibres en 2015 dont la remise en service ne dépend que du délégataire Inolia sont, en revanche, analysés.

En 2015, aucune panne majeure n'est intervenue sur le réseau Inolia.

Taux de disponibilité moyen du réseau

Le taux de disponibilité du réseau est calculé à 99,989% sur l'année 2015 (99,997 % en 2014).

Taux d'occupation des fourreaux

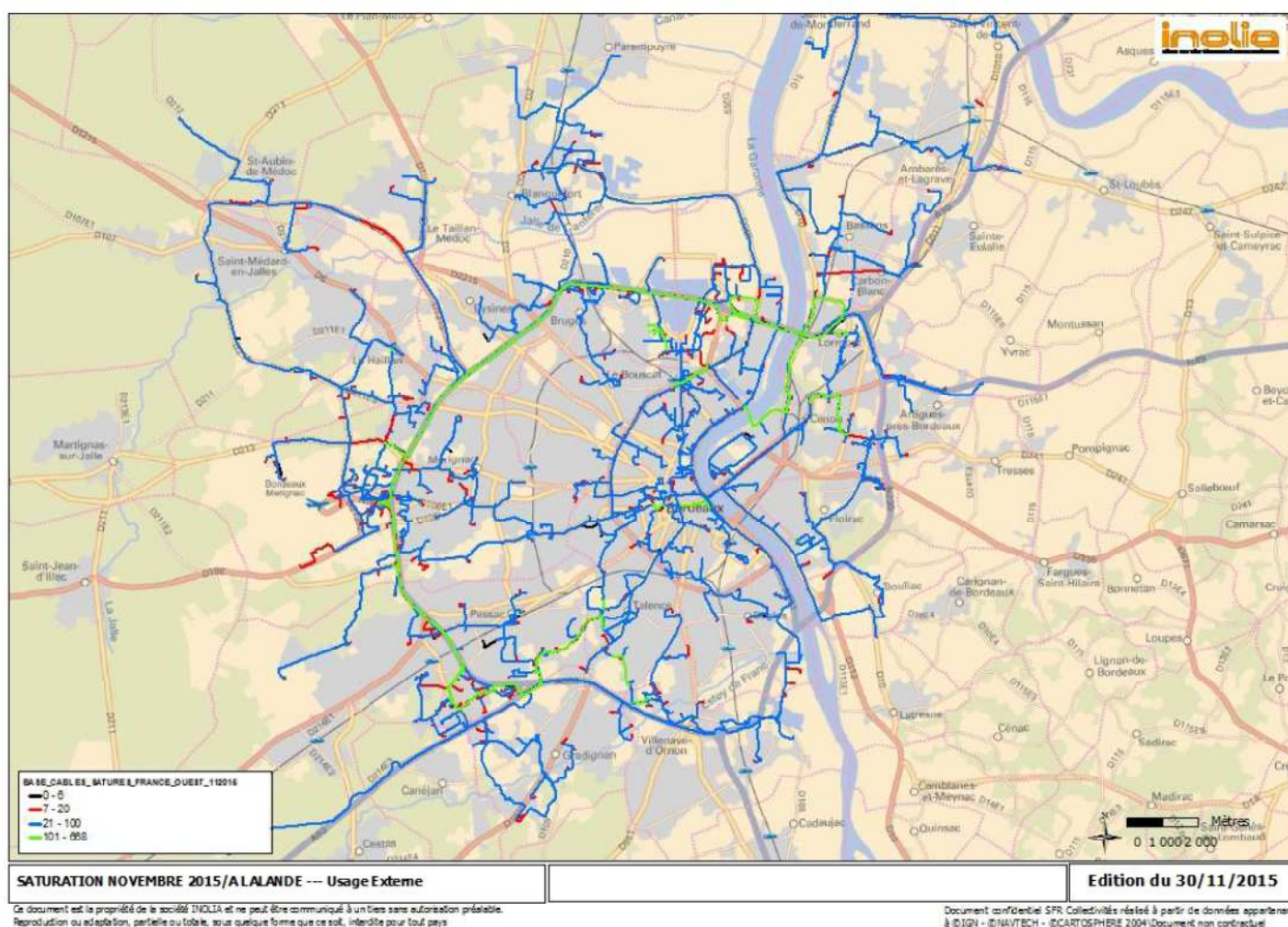
En 2011, il avait été constaté une faible occupation des fourreaux déployés par la Métropole et remis à Inolia. Tel que le montre le tableau ci-dessous, ce taux est en constante augmentation.

Année	linéaire fourreaux BxM occupés	linéaire total fourreaux remis par BxM	% fourreaux BxM occupés
2010	8 815	125 119	7,05%
2011	25 502	174 629	14,60%
2012	30 765	185 517	16,58%
2013	49 169	229 110	21,46%
2014	56 253	242 269	23,22%
2015	65 315	257 474	25,37%

Cette évolution montre l'intérêt croissant de la politique « Travaux = Fourreaux ». Il faut noter que cette appellation n'est plus tout à fait exacte car depuis 2013, chaque opération de voirie fait l'objet d'une réflexion quant à l'opportunité de poser des fourreaux surnuméraires pour les besoins en termes de communication électronique. La pose de fourreaux n'est donc plus systématique.

Taux de disponibilité en fibres par tronçon

La carte ci-dessous montre que d'une manière générale, les infrastructures du réseau sont suffisamment dimensionnées pour répondre aux évolutions prévues à court et moyen terme. Elle donne le nombre de fibres encore à disposition sur les différents tronçons du réseau. Aucun câble n'atteint le seuil de saturation fixé à 70%.



L'architecture du réseau présente de nombreux bouclages et permet ainsi de retrouver des capacités par des cheminements optiques différents si besoin était. D'une manière générale, les infrastructures du réseau INOLIA comportent à ce jour une bonne disponibilité en fibres optiques.

Taux d'occupation des ports des équipements actifs du réseau

Au cours de l'année 2015, 14 cartes ont été déployées, réparties sur les NRA d'Ambarès-et-Lagrave, de Blanquefort, du Haillan, d'Ambarès St Denis et de Parempuyre.

Il ne devrait pas y avoir de nouvelle désaturation sur les NRA en 2016 au vu de la baisse du nombre de clients DSL.

Du fait de la migration de certains clients du POP de Bordeaux vers le POP du Haillan, Inolia a doublé sa capacité de collecte sur ce dernier POP. Compte tenu des ports disponibles sur les différents POP Inolia n'envisage pas, dans l'année à venir, d'extension de capacité pour la collecte des liens LAN to LAN.

Les actions nécessaires au bon fonctionnement sont bien anticipées.

7.1.3 Indicateurs relatifs à l'exploitation commerciale du réseau

Répartition des contrats par opérateur usagers du réseau INOLIA

Fin 2015, 669 sites d'entreprises ou sites publics étaient raccordés au réseau Inolia, soit une augmentation en un an de 8,78%. L'année 2013 avait vu une augmentation de 23,29% et 2014 une augmentation de 13,89%. Le tableau suivant précise le nombre total de contrats signés avec chaque opérateur (les clients Numericable et Completel ont été regroupés avec ceux de SFR suite au rachat de SFR par Numericable).

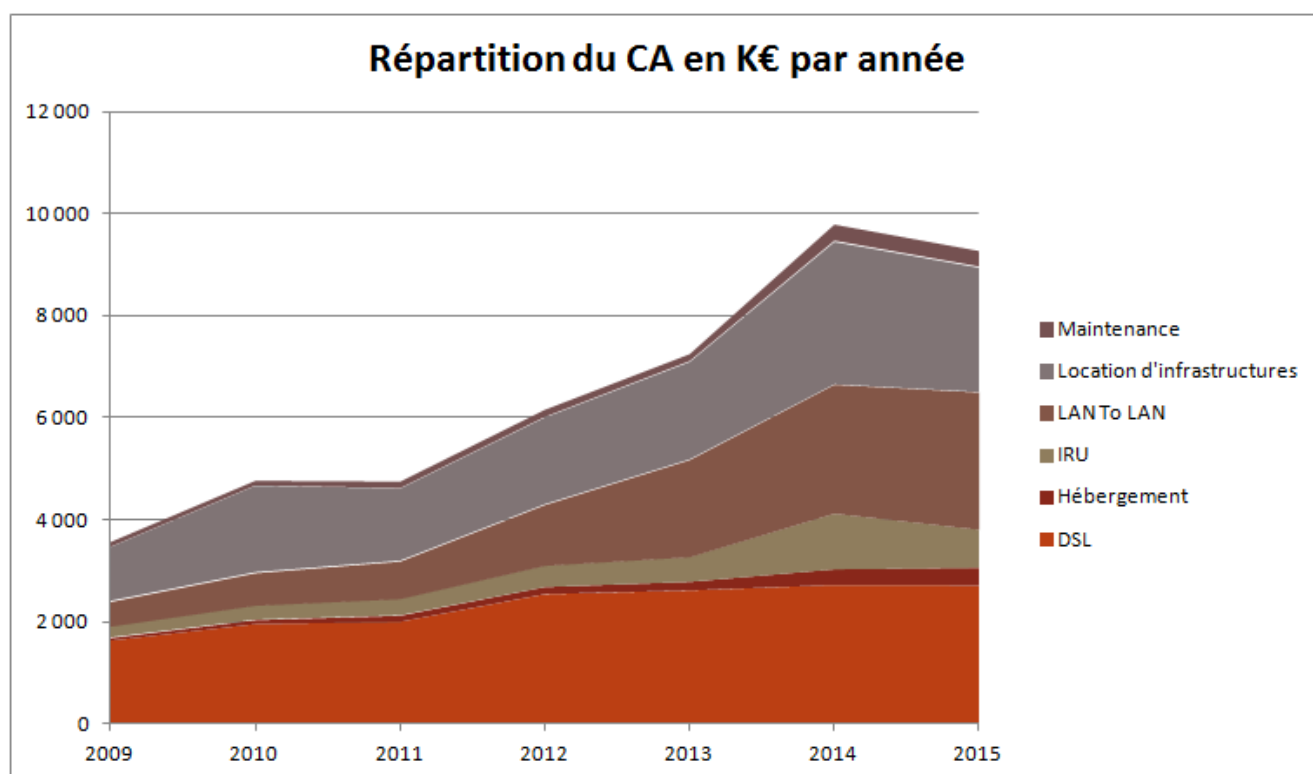
Opérateur	Nb de contrats en pourcentage	
Adista	159	18,60%
Aquitem	2	0,23%
Asf	1	0,12%
Bouygues Telecom	5	0,58%
Bretagne Tel	5	0,58%
Cheops	1	0,12%
Cis Valley	1	0,12%
Cogent	2	0,23%
Completel	0	0,00%
Covage	2	0,23%
E-Tera	5	0,58%
Free	3	0,35%
Gironde Haut Debit	3	0,35%
Heliantis	5	0,58%
Ims	6	0,70%
Innovalis Aquitaine	1	0,12%
Interdata	2	0,23%
Interoute	3	0,35%
Jaguar	2	0,23%
Macs	2	0,23%
Neo Telecoms	3	0,35%
ID Line/Novenci (Gpe NM)	4	0,47%
Numericable	0	0,00%
Obiane	5	0,58%
Orange	3	0,35%
Resolutio	2	0,23%
Groupe SFR	623	72,87%
Sogea Networks	1	0,12%
Syntis (Ex Model Fx)	1	0,12%
Verizon	1	0,12%
Wifirst	2	0,23%
Total général	855	100,00%

Il est à noter que 91% des contrats sont signés avec seulement 2 opérateurs. Il y a là une fragilité, qui nécessiterait que la stratégie commerciale soit revisitée.

Répartition du chiffre d'affaires par service

L'évolution du chiffre d'affaires et de sa répartition par service lors des 6 dernières années a été la suivante :

Produit (en k€, % du CA) / Année	DSL	Hébergement	IRU	LAN To LAN	Location d'infrastructures	Maintenance
2009	1631	49	235	484	1060	92
	46%	1%	7%	14%	30%	3%
2010	1954	76	295	638	1698	91
	41%	2%	6%	13%	36%	2%
2011	2002	116	337	736	1418	127
	42%	2%	7%	16%	30%	3%
2012	2539	138	432	1192	1704	138
	41%	2%	7%	19%	28%	2%
2013	2611	168	497	1906	1916	134
	36%	2%	7%	26%	26%	2%
2014	2718	307	1107	2528	2799	312
	28%	3%	11%	26%	29%	3%
2015	2708	348	760	2693	2443	302
	29%	4%	8%	29%	26%	3%



L'analyse des courbes montre une progression régulière du chiffre d'affaires global (avec un ralentissement en 2011 et une augmentation due à des éléments exceptionnels en 2014). La croissance importante du chiffre d'affaires dans les offres LAN to LAN et location d'infrastructures est très visible. La stagnation (et le début de la décroissance) du DSL est également bien visible.

7.1.4 Indicateurs relatifs à l'exploitation financière du réseau

Niveau de revenu par service

Produit (en k€)	2015	2014	Evolution 2015/2014
DSL	2708	2718	-0,4%
Hébergement	348	307	13,4%
IRU	760	1107	-31,3%
LAN To LAN	2693	2528	6,5%
Location d'infrastructures	2443	2799	-12,7%
Maintenance	302	312	-3,2%

L'analyse du niveau de chiffres d'affaires par service montre la progression continue du chiffre d'affaires pour les services LAN To LAN. Les chiffres (en pourcentage) sont peu significatifs pour l'hébergement et la maintenance du fait de leur faible valeur. Le chiffre d'affaires DSL diminue pour la première fois, et celui des IRU (Indefeasible rights of use, ou en français, droit irrévocable d'usage) revient à un niveau plus dans la moyenne après avoir subi une évolution très importante mais conjoncturelle en 2014.

Ratio fonds propres/investissements

Ratio Fonds Propres / Investissement	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Fonds propres et comptes courants d'actionnaires	22 579	21 407	22 848	22 837	21 932	22 745	22 504
Investissements de premier établissement + évolution réseau	30 937	30 609	29 936	28 986	28 303	28 341	27 468
Ratio Fonds propres / investissements de premier établissement	72,99%	69,94%	76,33%	78,79%	77,49%	80,26%	81,93%

Comme le prévoit l'article 27.2 de la convention, les fonds propres (capitaux propres et comptes courant d'actionnaires) doivent être au moins égal à 25 % du montant total des investissements de 1er établissement.

Mobilisation de la contribution de l'article 28 du contrat

L'article 28 du contrat de délégation porte sur les conditions d'application de la clause de partage de gains de productivité, également appelée clause de retour à meilleure fortune. Les interprétations du délégataire et de Bordeaux Métropole diffèrent quant aux modalités de calcul de cette contribution. Le tribunal administratif a été sollicité pour un recours en interprétation afin de définir si la lecture de Bordeaux Métropole (qui aboutit à une contribution plus élevée) est juste ou si celle d'Inolia doit prévaloir. Sur l'exercice 2013, Inolia avait évalué le montant à 0 €, en 2014, le délégataire l'a calculé à 188 151 € et en 2015, Inolia évalue le montant à 0 €. Le mode de calcul du délégataire minimisant la contribution, il a été décidé que le montant calculé par le délégataire pourrait être mobilisé dès 2015. Le Conseil de Métropole s'est prononcé en juin 2015 pour l'affectation de cette contribution, dans son intégralité :

- au raccordement des sites économiques (zones d'activités, pépinières d'entreprises),
- au raccordement de sites publics (sites de la Métropole et des communes, sites administratifs, sites de santé et d'éducation).

Les critères de priorisation dans l'affectation de cette contribution retenus ensuite sont :

- 1 Raccordement en priorité des zones d'activités ou pépinières (afin que l'investissement soit valorisé au maximum – toutes les autres entreprises de la zone en bénéficient)
- 2 Le besoin d'au moins une entreprise devra être formalisé et faire l'objet d'un engagement de commande si le site est raccordé
- 3 Il n'existe pas de zone similaire déjà raccordée sur la commune
- 4 L'investissement fera l'objet d'un bien de retour pour Bordeaux Métropole

Les sites suivants ont été raccordés grâce à la mobilisation de la contribution de l'article 28 :

Date Demande	Prospects	Communes	Demande RMF
07/05/15	Unicancer - Bergonié	Gradignan	8 600 €
08/06/15	Institut des sourds et aveugles	Ambarès-et-Lagrave	11 600 €
07/05/15	AHI 33 (5 sites)	Pessac, Mérignac, Cenon, Floirac, Villenave d'Ornon	16 200 €
08/07/15	Cheval Quancard	Carbon-Blanc	24 000 €
08/07/15	Sovex Grands Châteaux	Carbon-Blanc	
08/07/15	Atlantic Routes	Carbon-Blanc	
27/07/15	Arguirose Conseil	Bordeaux	9 000 €
27/07/15	Financière Bernard	Ambès	3 000 €
28/07/15	CVBG	Parempuyre	2 700 €
23/09/15	Astrium/Eads	St Médard en Jalles	22 945 €
		Total :	98 045 €

7.2 Benchmark tarifaire

En l'absence d'un indicateur national ou régional en la matière, Bordeaux Métropole avait fait réaliser en 2016 un benchmark tarifaire par une société spécialisée afin de situer le niveau des tarifs de la délégation INOLIA, au regard des tarifs pratiqués dans d'autres réseaux d'initiative publique. Les conclusions de ce benchmark sont présentées ci-dessous.

Les catalogues de tous les grands gestionnaires de RIP d'agglomérations ont été étudiés et comparés avec celui d'INOLIA. Il est à noter que chacun des gestionnaires a tendance à harmoniser nationalement ses différents catalogues. Les offres de gros nationales proposées par l'opérateur historique Orange ont également été comparées avec celles d'INOLIA.

A noter que ces offres sont régulièrement analysées par l'ARCEP et font, pour certaines l'objet d'une régulation tarifaire spécifique.

Les Réseaux d'Initiative Publiques (RIP) pour ce benchmark tarifaire ont été les suivants :

Gestionnaire	Territoires
Altitude	Vannes Agglomération
Axione	Catalogue RIP national
Covage	Nantes Métropole
	Semafor 77
Orange RIP	Laval Agglomération
SPL RIN	Toulouse Métropole
Tutor	Essonne
	Deauville
Orange	Offre nationale

Cette analyse des tarifs montre que :

Les services de location de fibre noire

Le tableau suivant compare les tarifs de location de fibre noire.

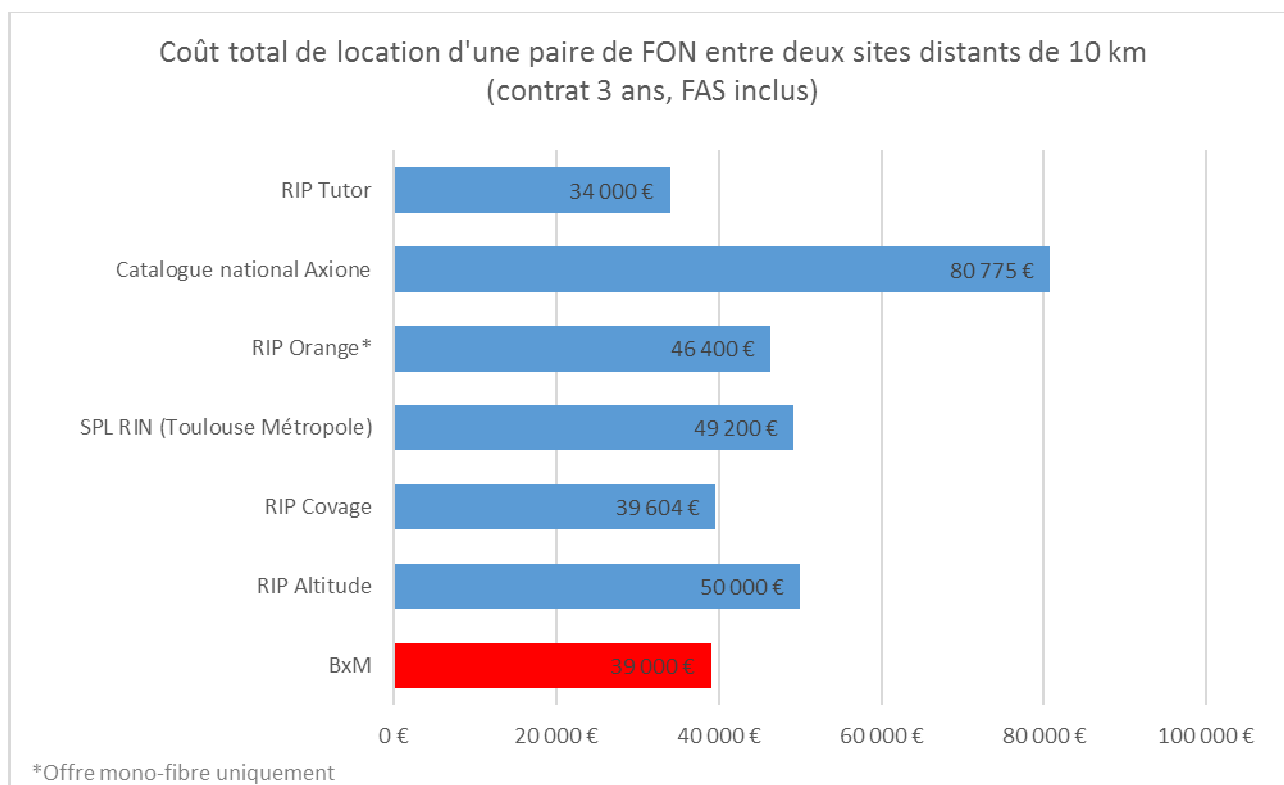
	SFR	Alt	Covage		Orange	Axione	Tutor
Agglomération	BxM	Vannes Agglo	Nantes Métropole	SPL RIN	Laval	Catalogue national	Europ'Essonne
FAS (€/extrémité)							
site déjà raccordé	1 500 €	1 000 €	2 552 €		1 000 €	4 500 €	3 500 €
sites à moins de 100m d'une chambre	4 500 €	entre 2000 et 4500 €	4 052 €		1 000 €	4 500 €	3 500 €
sites à plus de 100m d'une chambre	sur devis	sur devis	sur devis		sur devis	4 500 €	3 500 €
Usage FON lien 10 km (trais de maintenance inclus)							
IRU paire de fibres (€/ml)							
IRU 10 ans	5,88	7,3	6,49				
IRU 15 ans	7,49	9,1	7,85			11,55	114000 € (forfait)
IRU 20 ans	8,57	11,8					
IRU mono-fibre (€/ml)							
IRU 10 ans		5,475	non disponible		91400 € (forfait)		
IRU 15 ans		6,875			118600 € (forfait)		
IRU 20 ans		8,875					
Location paire de fibres (€/ml/an)							
location 1 an	1	1,75	1,05	1,64			9000 € (forfait)
location 3 ans	1	1,45	1,05	1,64		2,393 €	27000 € (forfait)
location 5 ans	1	1,15	0,94	1,24		2,323 €	45000 € (forfait)
Location mono-fibre (€/ml/an)							
location 1 an		1,325	0,998		14800 € (forfait)		
location 3 ans		1,075	0,998		44400 € (forfait)		
location 5 ans		0,875	0,893		74000 € (forfait)		

Inolia a l'offre la plus avantageuse pour la tarification de la location d'une paire de fibres pour les locations courtes. Les tarifs proposés par Inolia sont également les plus compétitifs pour les IRU. Certains gestionnaires comme Axione, Altitude ou la SPL RIN (Toulouse) ne souhaitent pas appliquer de tarification trop agressive sur la fibre noire afin de ne pas dévaloriser leurs offres de bande passante activée.

Des barrières à l'entrée sont souvent mises afin de ne pas inciter les opérateurs.

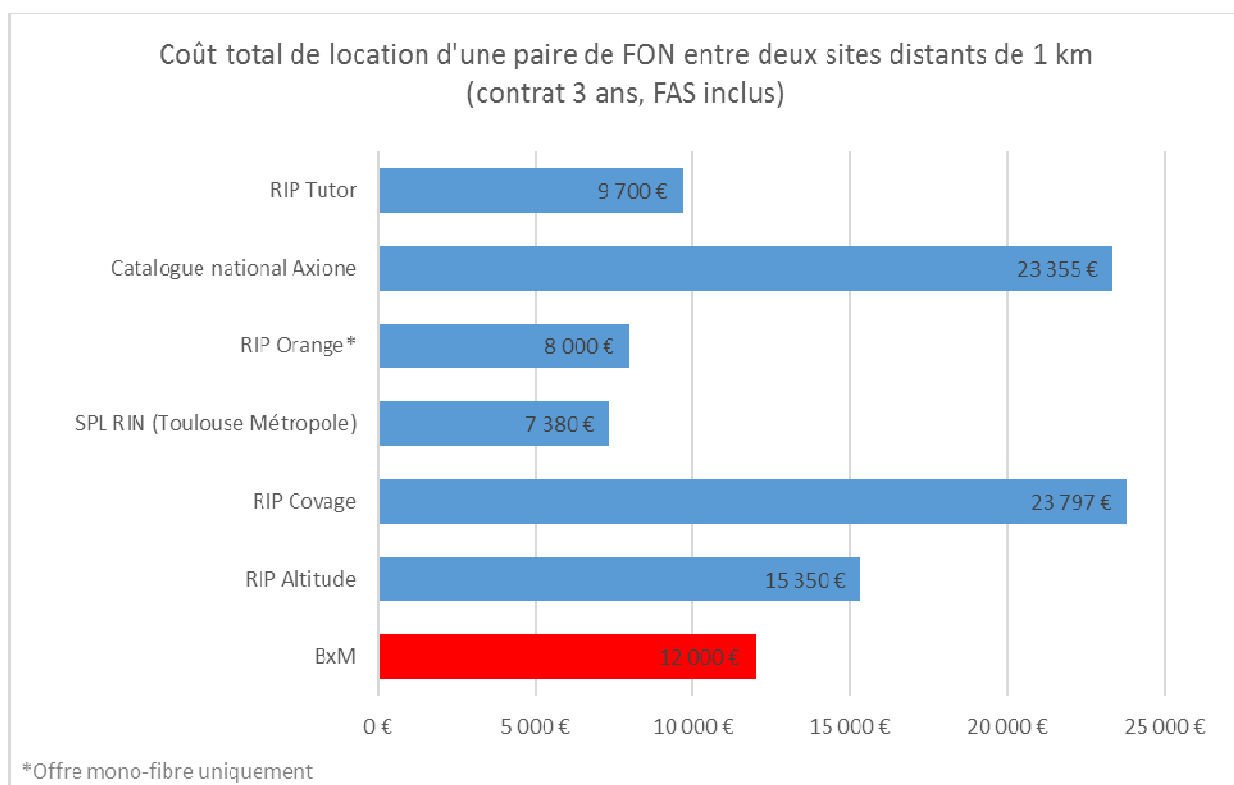
Orange n'a pas d'offre FON (à l'exception de l'offre LFO qui n'est disponible que pour les liens NRA-NRA et des usages spécifiques).

Le graphique ci-dessous présente le coût total sur 3 ans pour un opérateur d'une location d'une paire de FON, maintenance et FAS inclus pour un linéaire de 10 km.



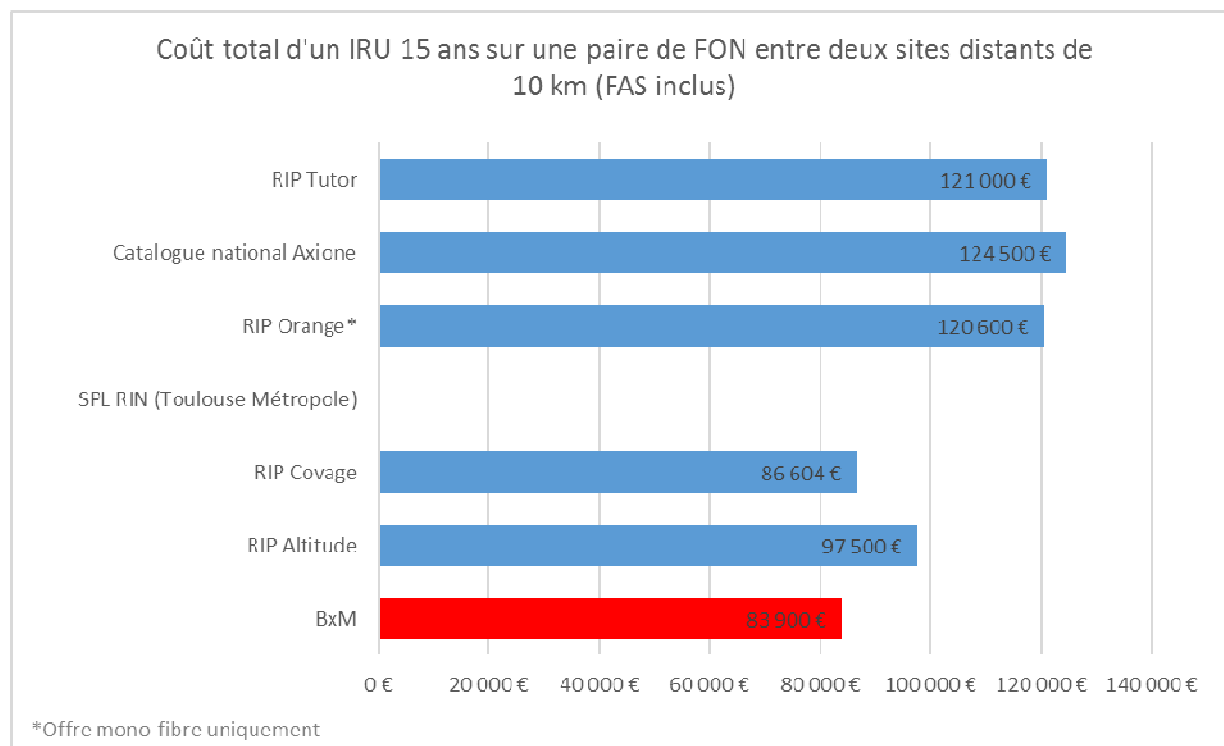
Mis à part Axione qui a le prix le plus élevé, les tarifs sont assez homogènes. Inolia se positionne dans la tranche inférieure de tarification des RIP.

Le graphique ci-dessous présente le coût total sur 3 ans pour un opérateur d'une location d'une paire de FON maintenance et FAS inclus pour un linéaire d'1 km.



INOLIA se positionne dans la moyenne de tarification des RIP. A l'exception de la Métropole, l'ensemble des tarifs pratiqués sont forfaitaires pour ce faible linéaire (1 km).

Le graphique ci-dessous présente le coût de revient pour un opérateur souscrivant à un IRU de 15 ans maintenance et FAS inclus pour un linéaire de 10 km.



Inolia pratique la tarification la plus agressive.

En conclusion sur les services de location de fibre noire, on constate que les tarifs d'INOLIA sont relativement bas. Ce constat est renforcé sur le service de location avec délais d'engagement courts (1 an). En effet, INOLIA ne prévoit pas, contrairement aux autres opérateurs, de tarifs variables en fonction de la durée de location.

Le minimum de commande est de 500ml, ce qui peut inciter certains opérateurs à développer leur propre réseau d'activation à faible coût, notamment dans les ZAE. Ceci constitue une concurrence potentiellement importante avec les services de bande passante de la DSP qui génèrent le plus de valeur ajoutée.

500 ml à 1€ / ml correspond à une facturation minimale de 500€/an, soit 42€ par mois. Ce niveau est nettement inférieur à une offre de bande passante.

Il est à noter qu'aucune offre monofibre n'est proposée alors que les équipements utilisés par les opérateurs permettent dorénavant d'activer les services sur une seule fibre. Une telle offre permettrait de limiter la consommation du patrimoine fibre de la DSP.

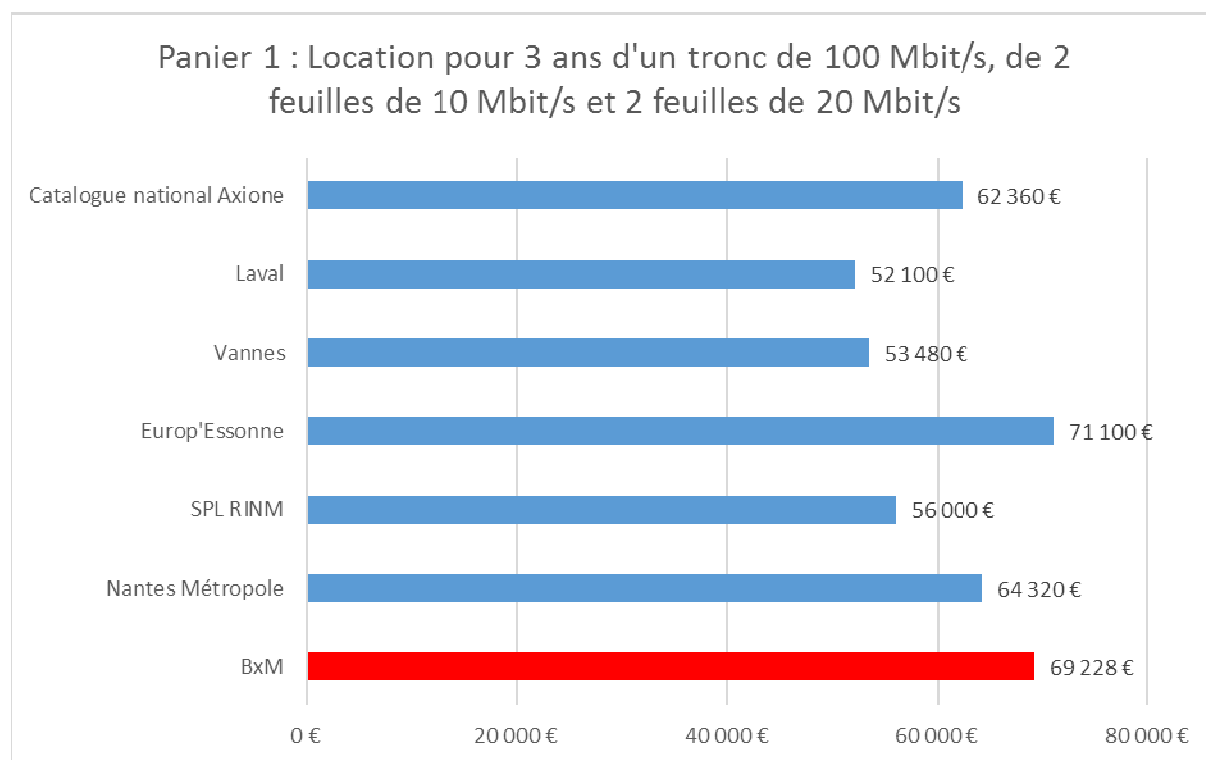
Les services LAN TO LAN (bande passante)

Le tableau suivant compare les tarifs des offres LAN to LAN.

	SFR	Covage		Tutor	Al	Orange	Axione
Agglomération	BxM	Nantes Métropole	SPL RINM	Europ'Essonne	Vannes	Laval	Catalogue national
Offre bande passante LAN to LAN (engagement 3 ans)							
FAS du site central (tronc colocalisé) en €							
FAS en €	1 500 €			1 500 €		1 500 €	600 €
Tarification du site central (tronc colocalisé) - abonnement mensuel en €							
10 Mbit/s	0 €					77 €	
100 Mbit/s	0 €						
1 Gbit/s	0 €						
FAS du site distant							
FAS par site	3 000 €	1 860 €	500 €	300 €	500 €	500 €	500 €
Tarification du site distant - abonnement mensuel en €							
feuille 10 Mbits/s	366 €	360 €	350 €	450 €	340 €	320 €	400 €
feuille 20 Mbits/s	408 €	430 €	400 €	500 €	375 €	355 €	430 €
feuille 100 Mbit/s	630 €	600 €	550 €	700 €	520 €	493 €	600 €
feuille 1 Gbit/s	1 216 €	1 000 €	1 250 €	1 300 €	1 100 €	927 €	1 200 €

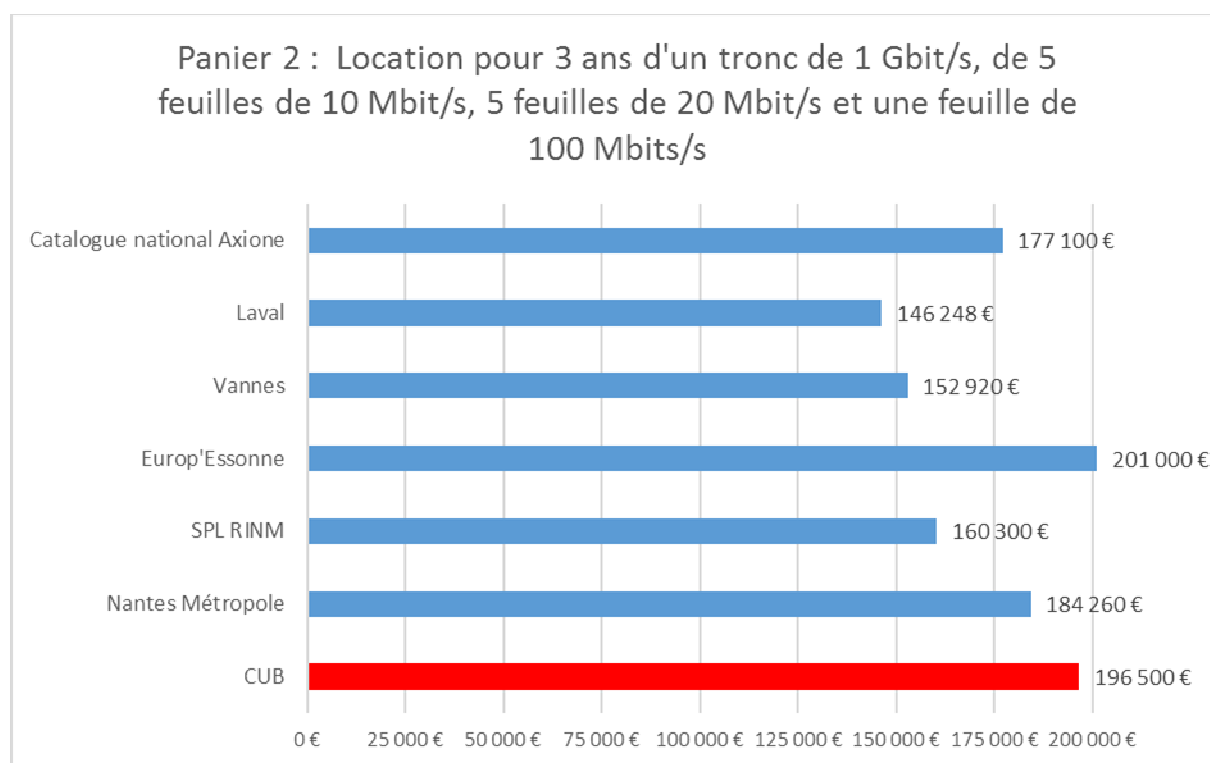
La tarification d'INOLIA est globalement alignée sur celle des autres opérateurs. Tutor est l'opérateur qui pratique les tarifs les plus élevés. La tarification des feuilles est assez peu dispersée entre les différents RIP. La plupart des RIP ne facturent pas de redevance mensuelle ni de FAS pour le tronc.

Le graphique ci-dessous présente le coût de revient d'une location pour 3 ans d'un tronc de 100 Mbit/s, de 2 feuilles de 10 Mbit/s et de 2 feuilles de 20 Mbit/s.



L'offre d'Inolia est l'une des plus onéreuses du marché.

Le graphique ci-dessous présente le coût de revient d'une location pour 3 ans d'un tronc de 1 Gbit/s, de 5 feuilles de 10 Mbit/s, de 5 feuilles de 20 Mbit/s et 1 feuille de 100 Mbit/s.



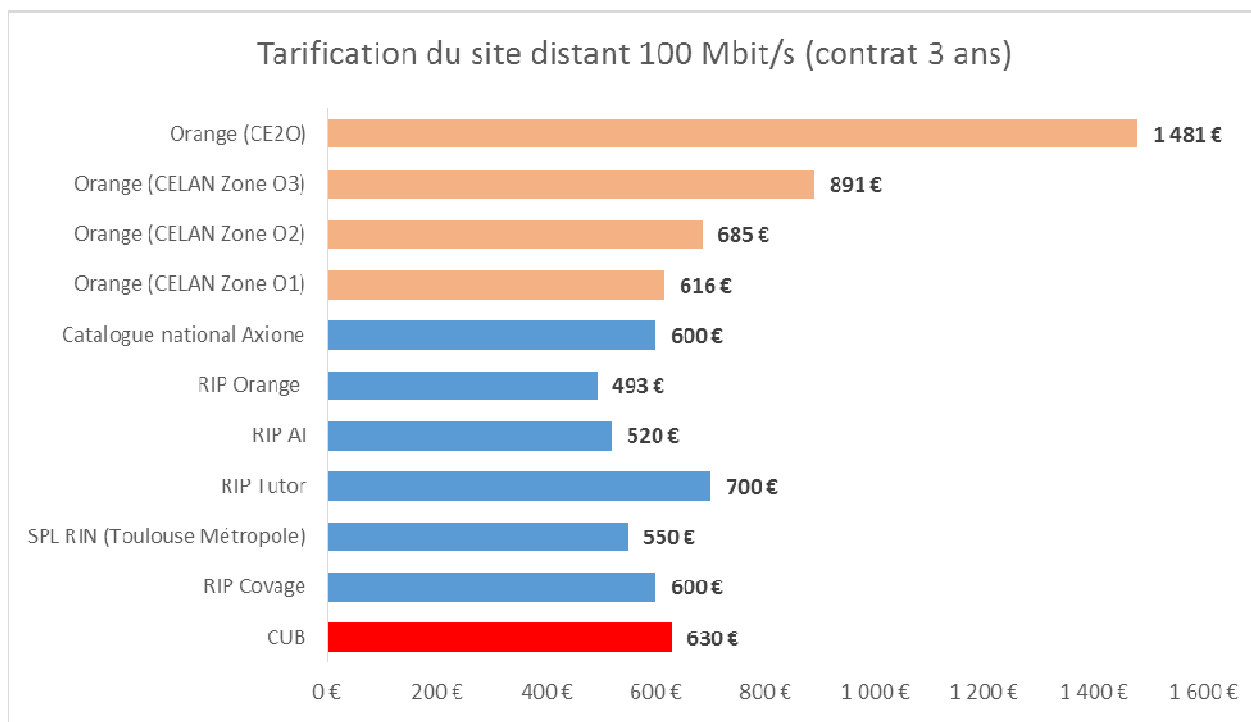
L'offre d'Inolia est positionnée dans la tranche haute de tarification des RIP.

Le tableau suivant compare les tarifs des offres LAN to LAN d'Inolia avec celles d'Orange.

Agglomération	SFR	Offre de gros d'Orange			
	BxM	Orange CE20	Orange CELAN Zone O1	Orange CELAN Zone O2	Orange CELAN Zone O3
Offre bande passante LAN to LAN (engagement 3 ans)					
FAS du site central (tronc colocalisé) en €					
FAS en €	1 500 €	1 500 €	730 €	730 €	730 €
Tarification du site central (tronc colocalisé) - abonnement mensuel en €					
10 Mbit/s	0 €				
100 Mbit/s	0 €	269 €			
1 Gbit/s	0 €	574 €	77 €	77 €	77 €
FAS du site distant					
FAS par site	3 000 €	730 €	3 000 €	3 000 €	3 000 €
Tarification du site distant - abonnement mensuel en €					
feuille 10 Mbits/s	366 €	629 €	400 €	400 €	502 €
feuille 20 Mbits/s	408 €	711 €	443 €	454 €	542 €
feuille 100 Mbit/s	630 €	1 481 €	616 €	685 €	891 €
feuille 1 Gbit/s	1 216 €		1 161 €	1 161 €	1 508 €
		1 commune en zone O1	19 communes en zone O2	8 communes en zone O3	

Il n'existe pas de redevance mensuelle pour le tronc colocalisé dans le cadre de l'offre d'INOLIA. Les tarifs d'INOLIA sont plus faibles que ceux d'Orange à la fois pour les offres CELAN et CE20. Le catalogue d'INOLIA apparaît bien positionné par rapport aux offres proposées par Orange au niveau national.

Le graphique ci-dessous présente le coût de revient d'un tronç à 100 Mbit/s pour une durée de 3 ans.



Orange sur l'agglomération de Laval et Altitude à Vannes sont les plus compétitifs sur ce segment.

En conclusion sur les services de bande passante, les tarifs d'Inolia sont dans la moyenne des RIP. Ils sont toutefois peu agressifs, notamment sur un territoire sur lequel le FttH se déploie rapidement.

Les services GFU (Groupe fermé d'utilisateurs)

Les catalogues des RIP sont ouverts aux GFU. Ils peuvent donc bénéficier des mêmes tarifs que les opérateurs. Toutefois, certains RIP ont fait le choix d'intégrer des offres et tarifs spécifiques pour ces GFU.

Exemple d'offre GFU :

Altitude Infrastructure propose une offre GFU passive sous forme de location ou d'IRU :

- 7 500 € par site pour un IRU 15 ans
- Ou 1 000 € par site et par an pour la location

Laval THD (Orange) propose depuis peu une gamme complète de services GFU actifs et passifs :

- 1280 € par site en offre passive
- Abonnement de 180 €/mois/site pour une offre activée 800 Mbit/s partagés avec engagement 3 ans (225 €/mois/site pour 100Mbit/s)

Europ'Essonne propose une offre activée :

- 450 €/mois/site pour une offre 100 Mbps garantis et 500 €/mois/site pour 1 Gbps
- Une réduction en fonction du volume de sites est appliquée de 10 à 35% à partir de 6 sites

Axione propose une offre mixte « Neticity » avec une composante passive sous forme d'IRU (Neticity Infra) et active (Neticity Service) sur ses RIP :

- Partie passive : 11 000 € par site pour un IRU avec un minimum d'engagement de 30 sites à la première commande
- Partie active : 20 €/mois pour un accès 100Mb/s et 200 €/mois pour un accès 1 Gb/s

En conclusion sur les services GFU, de nombreux RIP intègrent maintenant des offres spécifiques GFU. Ces offres, plus qu'une simple réduction tarifaire, essaient de s'adapter aux contraintes propres aux collectivités en s'appuyant essentiellement sur des offres d'IRU par site afin de faciliter la commande directe et de limiter le poids sur les budgets de fonctionnement des collectivités. Inolia ne propose pas (encore) de services de cette nature.

Les services de location de fourreau

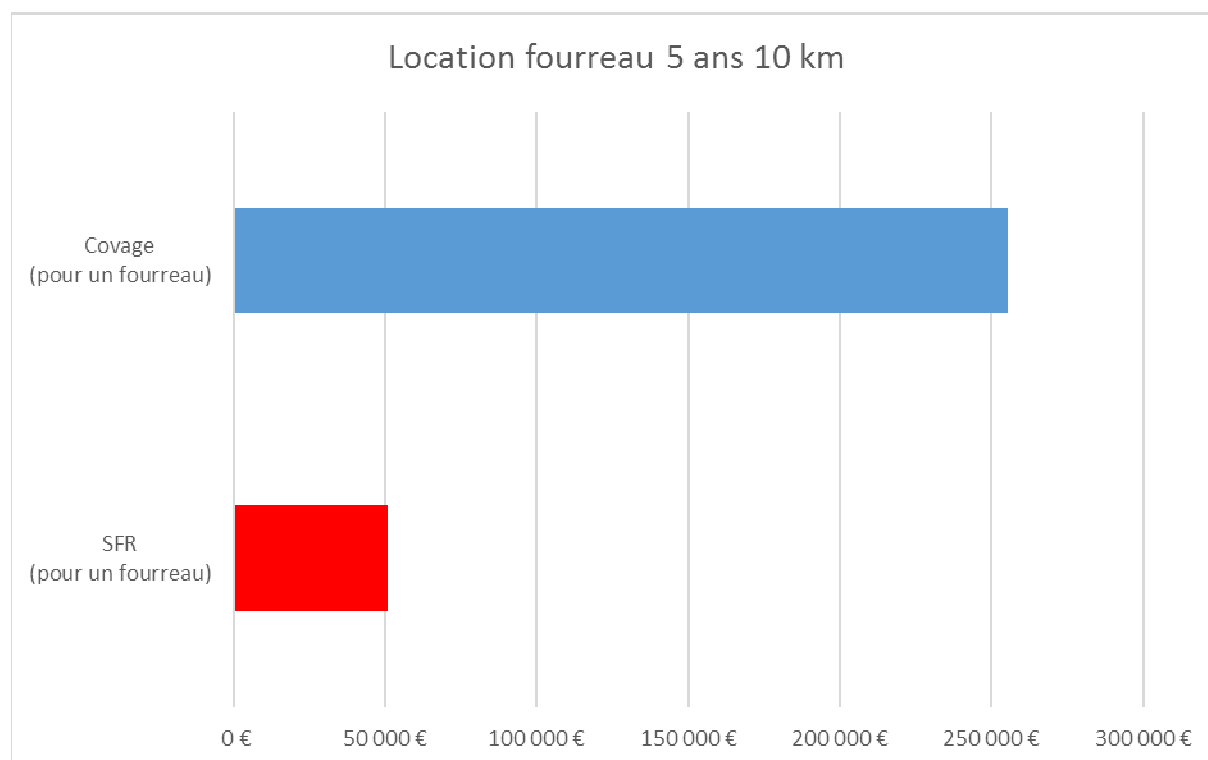
Le tableau suivant compare les coûts de location d'un fourreau :

	SFR	Covage
	BxM (pour 1 fourreau)	Seine et Marne (pour un fourreau)
FAS	1 700 €	Etudes : 815 € pour le premier km puis 0,26/ml FAS : 684 € (forfait) + 0,16 €/ml
Redevance location incluant la maintenance (€/ml/an)	0,98 €	5 €

Le tableau suivant compare les coûts de location d'une capacité de fourreau :

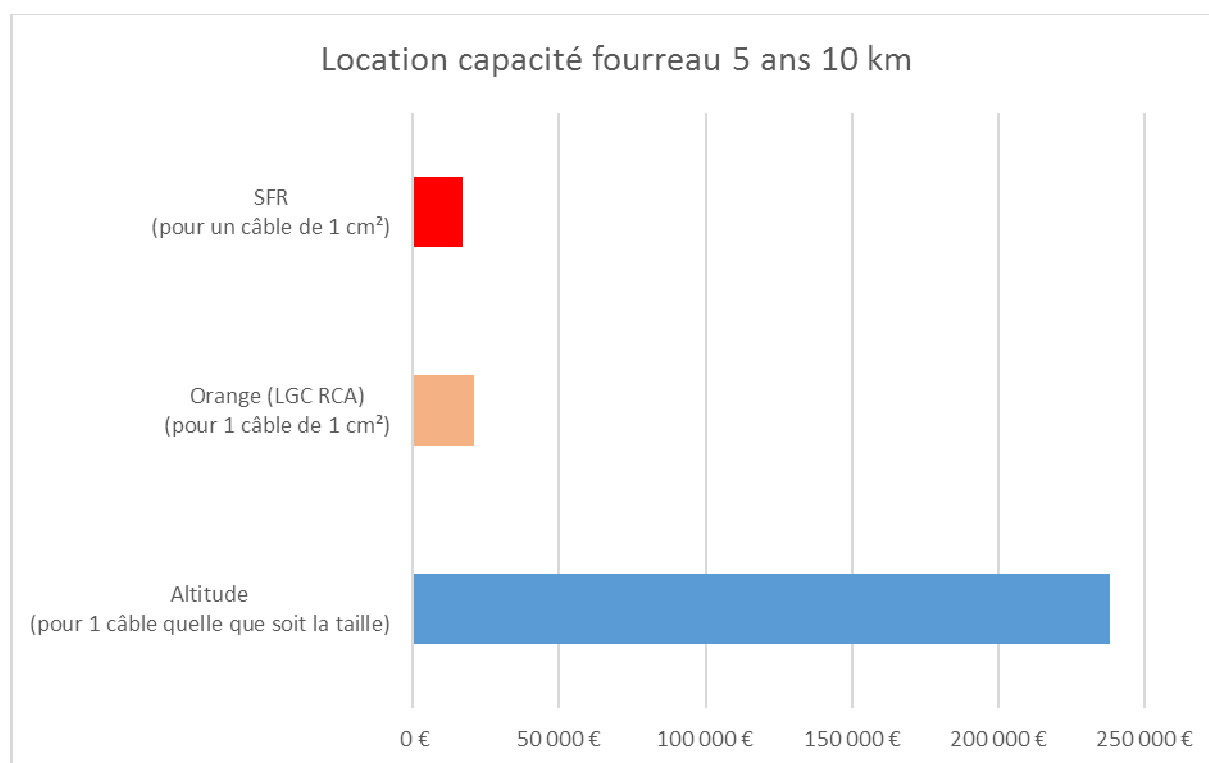
	SFR	AI	Orange (LGC RCA)
	BxM (pour 1 câble de 1 cm ²)	Vannes Agglo (pour 1 câble)	(pour 1 câble de 1 cm ²)
FAS	635 €	23 000 €	
Redevance de capacité fourreau (€/ml/an)	0,33 €	4,3 €/câble	0,42 €

Le graphique ci-dessous présente le coût de revient d'une location de fourreau pour 5 ans sur 10 Km.



Les offres d'Inolia sont très en dessous du tarif pratiqué sur un RIP Covage.

Le graphique ci-dessous présente le coût de revient d'une location de capacité de fourreau pour 5 ans sur 10 Km.



Les offres d'Inolia (SFR) sont très en dessous du tarif pratiqué sur le RIP Altitude et à un niveau comparable aux tarifs Orange. A noter que l'offre d'Altitude s'applique quelle que soit la taille du câble.

En conclusion sur les offres de location de fourreau, les tarifs d'INOLIA en matière d'accès aux fourreaux, initialement onéreuse (4€/ml), est dorénavant compétitive avec un tarif de 0,98 €.

Les tarifs sont nettement inférieurs aux autres RIP comparés. Ils correspondent plus aux tarifs pratiqués par les collectivités ne disposant que d'une offre de fourreaux (et pas d'offres de fibres optiques).

Il est à noter que de nombreux RIP préfèrent maintenir des tarifs de fourreaux élevés (Vannes aggro, Seine et Marne, ...), ou ne pas proposer ce type d'offres dans la plupart des cas, afin de ne pas trop inciter les opérateurs à déployer leurs propres réseaux de fibres optiques noires.

De tels déploiements en concurrence sont en effet susceptibles de limiter fortement la capacité du délégataire à commercialiser des offres de bande passante et de fibres optiques noires.

L'existence depuis quelques années de l'offre LGC-RCA d'Orange intégrée à l'offre iBLO apporte de toute façon une solution alternative peu coûteuse aux opérateurs souhaitant déployer leur propre réseau. L'offre de location de fourreaux est donc complète et cohérente dans le contexte actuel.

Les services d'hébergement

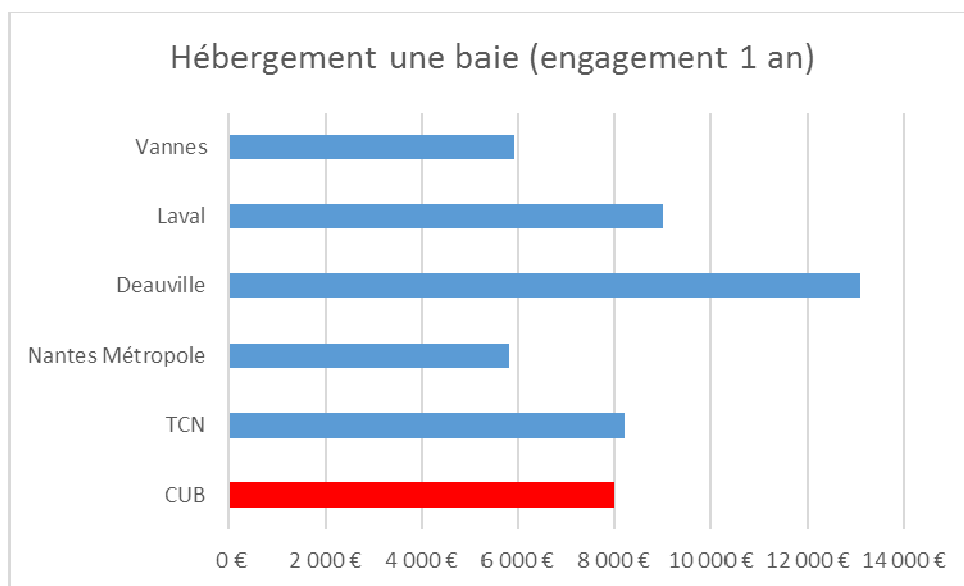
Le tableau suivant compare les coûts de location de services d'hébergement :

	CUB	TCN	Nantes Métropole	Deauville	Laval	Vannes
FAS (par emplacement)	550 €	1 500 €	561 €	4 000 €	1 800 €	500 €
Abonnement mensuel/baie (avec énergie)	620 €	560 €	436 €	759 €	600 €	450 €

Inolia applique des tarifs dans les standards du marché s'agissant de l'abonnement mensuel. Les FAS sont très hétérogènes et Inolia pratique un des tarifs les plus bas.

Il est à noter que les offres d'Axione sont dans un emplacement 600x800, alors que pour les autres opérateurs l'hébergement se fait dans un emplacement 600x600.

Le graphique ci-dessous présente le coût de revient d'un hébergement dans une baie avec un engagement d'une année.



Les services FTTE (Fiber to the Entreprise)

Les nouveaux RIP FttH intègrent des offres « FttE » qui visent les PME et un positionnement entre les services FttH pro et FttO (Fiber to the Office). Ces services seront également proposés progressivement sur les plaques FttH privées de Bordeaux Métropole.

. Offres passives :

Un standard s'établit depuis quelques mois entre 100€ et 130€ par mois pour des accès point à point entre un NRO et un site (pour des GTR de l'ordre de 10h).

Ces offres sont proposées par Orange, Axione, Altitude Infrastructure ou encore Covage.

Les tarifs peuvent monter à 200€ pour des GTR de 4h.

. Offre actives :

Aucun standard n'existe. Il ressort des positionnements des acteurs la mise en place d'offres FttH pro ou améliorées avec des qualités de services limitées (10h à 24h). Elles sont comprises entre 20€ et 45€ sur le marché de gros (50€ à 100€ sur le marché de détail).

Certains opérateurs font le choix de baisser fortement les tarifs FttO sur les RIP les plus récents (ex : FttO Axione 100 Mb/s à 300€).

Inolia ne propose pas (encore) ce type d'offres FTTE.

Conclusion

Sur la base de cette comparaison inter-RIP, les prix d'INOLIA sont globalement bien positionnés.

Plusieurs pistes d'évolution peuvent toutefois être envisagées :

- Pour la location de fibre noire.
 - . Créer une offre monofibre à un tarif proche du tarif actuel bifibre et augmenter le tarif bifibre.
 - . Envisager l'augmentation du linéaire minimal de facturation par lien : 1, 2, 3, 5 ou 7 km.
 - . Alternative : créer une offre de FON « forfaitaire » par site, dans une logique FttE (cf. ci-après). Par exemple : 200€ / mois (soit 2 400€ par an) pour des linéaires inférieurs à 5 km.
- Pour la bande passante.
 - . Disposer de tarifs FttO agressifs sur les débits 100 Mbps (voire 1 Gbps afin de répondre à la concurrence croissante des offres présentes sur les plaques FttH).
 - . Développer des offres à QoS variable pour créer des produits d'appel permettant de démocratiser le FttO auprès des PME :
 - . Exemples : offre 1Gbps (crête) avec 100 Mbps garanti, offre 100 Mbps (crête) avec 10 Mb/s garanti, ...

- Pour les services GFU.
 - . Intégrer une offre d'interconnexion de sites publics sous forme d'IRU passifs. Les tarifs constatés sont aujourd'hui compris entre 7 500 € et 20 000 €.
 - . Etudier l'opportunité de créer une couche d'activation à bas coût comparable à NetCity Service (offre Axione) pour les sites publics clients de l'offre GFU.
- Pour le FTTE.
 - . Afin d'anticiper au mieux les évolutions de marché et la concurrence des offres développées sur les plaques FttH avec QoS, un positionnement pro actif du catalogue d'INOLIA devrait être envisagé :
 - . Piste 1 : création d'une offre fibre noire passive forfaitaire par site (jusqu'au point d'hébergement INOLIA le plus proche). Tarif maximal : 200€ / mois maximum avec une GTR de 10h, ou 4h idéalement.
 - . Piste 2 : créer une offre de bande passante activée agressive, le cas échéant en réduisant la GTR (10h contre 4h) et en ne garantissant que partiellement les débits.
 - Ex 1 : 100 Mb/s (dont 50Mbps garanti) avec GTR 10h pour 250-300€ par mois
 - Ex 2 : 1 Gb/s (dont 100Mbps garanti) avec GTR 10h pour 500€ par mois

7.3 Contrôles financiers

Au même titre que chaque année, la collectivité a analysé les comptes de son délégataire afin d'établir l'analyse financière présentée ci-dessus.

Les contrôles au titre de l'année 2015 ont particulièrement porté sur la correcte application de l'article 28 du contrat de délégation portant sur les conditions d'application de la clause de partage de gains de productivité, également appelée clause de retour à meilleure fortune.

8 Avis du Délégant

Sur le plan technique

Le réseau est bien géré et évolue positivement. Les nouveaux NRA sont dégroupés, les liens saturés sont renforcés, les équipements obsolètes sont remplacés, les nouveaux matériels sont aux dernières normes (VDSL par exemple), ...

Le taux de disponibilité du réseau est très bon à 99,989%.et les actions de désaturation menées démontrent la qualité du réseau et des actions du délégataire.

Sur le plan commercial

Le rapport annuel du délégataire montre plusieurs signes d'inquiétude.

Tout d'abord, plus de 91% des contrats signés ne concernent que deux opérateurs clients (SFR et Adista). Le changement de stratégie d'un de ces opérateurs pourrait perturber l'équilibre économique de la DSP. Cette dépendance devrait être minimisée.

Ensuite, la tendance sur le DSL s'est pour la première fois inversée et les revenus sur ce segment vont continuer de baisser sur le long terme (du fait de l'arrivée du FTTH notamment).

De plus, les solutions FTTE¹ (Fibre jusqu'à l'Entreprise), qui vont progressivement arriver et viendront concurrencer fortement les offres Inolia. Cela constitue un risque.

On note aussi un essoufflement dans la signature de nouveaux contrats (131 seulement en 2015 contre 156 à 161 sur les 3 années précédentes).

En conséquence, la mise en œuvre d'un plan d'actions stratégique et commercial pour tenir compte de ce nouveau contexte apparaît souhaitable. Ce plan devrait viser à :

- . diversifier les opérateurs usagers du réseau
- . proposer de nouvelles offres et faire évoluer certaines offres existantes (cf. chapitre 5.2 sur la comparaison inter-RIP).

Sur le plan financier

Le chiffre d'affaires de la délégation progresse d'années en années tout en restant inférieur au plan d'affaires cumulé contractuel.

Avec des charges d'exploitation bien inférieures aux prévisions, l'Excédent Brut d'Exploitation s'améliore de ce fait à hauteur de 2.5 M€ représentant 11 % d'augmentation par rapport au prévisionnel.

L'exercice 2015 est la seconde année consécutive permettant de dégager un résultat net comptable bénéficiaire pour plus de 2 M€.

Les investissements en 2015 s'élèvent à 1 M€, moitié moins élevés qu'en 2014 ; ils correspondent essentiellement aux raccordements des nouveaux clients.

Pour l'exercice 2015, la clause de partage de gains de productivité (article 28 du contrat de délégation) s'applique pour un montant de 873 K€ au sens des services métropolitains alors que pour le délégataire, la contribution issue de cette clause est nulle.

¹ Il s'agit d'offres sur un segment intermédiaire, à destination des entreprises, fondées sur la topologie de la BLOM mais avec un niveau de qualité de service s'apparentant à ce qui est aujourd'hui en vigueur sur le FTTO. Ces offres FTTE auront un tarif proche de ce qui est pratiqué en SDSL aujourd'hui.

De même, en 2014, Bordeaux Métropole avait arrêté la clause pour un montant de 978 K€ contre 188 K€ du côté du délégataire. Cette somme a par ailleurs été affectée partiellement en 2015 à un plan d'investissements complémentaires pour un montant de 69 K€.

Un recours en interprétation est toujours en cours devant le tribunal administratif de Bordeaux afin de déterminer quelle est la méthode à appliquer et notamment à déterminer le plan d'affaires de référence.