

	<b>EXTRAIT DU REGISTRE DES DELIBERATIONS DU CONSEIL DE BORDEAUX METROPOLE</b>	<i>Délibération</i>
	<b>Séance publique du 9 novembre 2018</b>	<b>N° 2018-668</b>

Convocation du 19 octobre 2018

Aujourd'hui vendredi 9 novembre 2018 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 :**

M. Alain JUPPE, M. Alain ANZIANI, Mme Dominique IRIART, M. Christophe DUPRAT, Mme Virginie CALMELS, Mme Christine BOST, M. Michel LABARDIN, M. Franck RAYNAL, M. Jacques MANGON, M. Clément ROSSIGNOL-PUECH, M. Patrick PUJOL, Mme Claude MELLIER, Mme Agnès VERSEPUY, M. Michel DUCHENE, Mme Brigitte TERRAZA, M. Jean TOUZEAU, Mme Anne WALRYCK, M. Max COLES, Mme Béatrice DE FRANÇOIS, Mme Andréa KISS, M. Jean-Jacques PUYOBRAU, M. Kevin SUBRENAT, M. Alain TURBY, M. Jean-Pierre TURON, M. Michel VERNEJOUL, Mme Josiane ZAMBON, Mme Emmanuelle AJON, M. Erick AOUIZERATE, Mme Cécile BARRIERE, Mme Léna BEAULIEU, Mme Maribel BERNARD, Mme Odile BLEIN, M. Jean-Jacques BONNIN, M. Jacques BOUTEYRE, Mme Marie-Christine BOUTHEAU, Mme Anne BREZILLON, M. Nicolas BRUGERE, Mme Sylvie CASSOU-SCHOTTE, M. Alain CAZABONNE, M. Didier CAZABONNE, Mme Anne-Marie CAZALET, Mme Chantal CHABBAT, M. Gérard CHAUSSET, Mme Emmanuelle CUNY, M. Jean-Louis DAVID, M. Yohan DAVID, Mme Nathalie DELATTRE, Mme Michèle DELAUNAY, M. Arnaud DELLU, Mme Michèle FAORO, M. Vincent FELTESSE, M. Marik FETOUH, M. Jean-Claude FEUGAS, M. Nicolas FLORIAN, Mme Florence FORZY-RAFFARD, M. Philippe FRAILE MARTIN, Mme Magali FRONZES, M. Guillaume GARRIGUES, M. Max GUICHARD, M. Jacques GUICHOUX, M. Jean-Pierre GUYOMARC'H, M. Pierre HURMIC, Mme Martine JARDINE, M. François JAY, M. Franck JOANDET, M. Bernard JUNCA, M. Bernard LE ROUX, Mme Anne-Marie LEMAIRE, Mme Zeineb LOUNICI, Mme Emilie MACERON-CAZENAVE, M. Eric MARTIN, M. Thierry MILLET, M. Pierre De Gaétan NJIKAM MOULIOM, M. Jacques PADIE, Mme Christine PEYRE, Mme Arielle PIAZZA, M. Michel POIGNONEC, Mme Dominique POUSTYNNIKOFF, M. Benoît RAUTUREAU, Mme Marie RECALDE, M. Fabien ROBERT, Mme Karine ROUX-LABAT, Mme Gladys THIEBAULT, Mme Anne-Marie TOURNEPICHE, M. Serge TOURNERIE, Mme Elisabeth TOUTON, M. Thierry TRIJOULET, Mme Marie-Hélène VILLANOVE.

**EXCUSE(S) AYANT DONNE PROCURATION:**

M. Patrick BOBET à M. Christophe DUPRAT  
M. Jean-François EGRON à M. Jean TOUZEAU  
Mme Anne-Lise JACQUET à M. Max COLES  
M. Dominique ALCALA à M. Michel DUCHENE  
Mme Véronique FERREIRA à Mme Andréa KISS  
M. Michel HERITIE à M. Jean-Pierre TURON  
Mme Isabelle BOUDINEAU à Mme Michèle FAORO  
M. Guillaume BOURROUILH-PAREGE à Mme Brigitte TERRAZA  
Mme Solène CHAZAL-COUCAUD à Mme Elisabeth TOUTON  
Mme Brigitte COLLET à Mme Emmanuelle CUNY  
M. Stéphan DELAUX à Mme Anne BREZILLON  
Mme Laurence DESSERTINE à Mme Magali FRONZES  
M. Gérard DUBOS à Mme Anne-Marie TOURNEPICHE  
M. Daniel HICKEL à Mme Chantal CHABBAT  
Mme Conchita LACUEY à M. Jean-Jacques PUYOBRAU  
M. Pierre LOTHAIRE à M. Jean-Jacques BONNIN  
M. Alain SILVESTRE à Mme Karine ROUX-LABAT

**PROCURATION(S) EN COURS DE SEANCE :**

M. Jean-Louis DAVID à Mme Marie-Hélène VILLANOVE à partir de 11h00  
M. Yohan DAVID à Mme Cécile BARRIERE à partir de 11h15  
Mme Virginie CALMELS à M. Nicolas FLORIAN à partir de 11h15  
M. Didier CAZABONNE à Mme Arielle PIAZZA à partir de 11h45  
M. Vincent FELTESSE à Mme Michèle DELAUNAY à partir de 11h15  
M. Marik FETOUH à M. Guillaume GARRIGUES à partir de 11h15  
M. Franck JOANDET à M. Clément ROSSIGNOL PUECH jusqu'à 10h45  
M. Bernard JUNCA à M. Eric MARTIN à partir de 11h45  
Mme Anne-Marie LEMAIRE à M. Jacques BOUTEYRE à partir de 11h45  
M. Thierry MILLET à Mme Christine PEYRE à partir de 11h45  
M. Michel POIGNONEC à M. Pierre de Gaétan NJIKAM MOULIOM à partir de 11h45  
M. Alain TURBY à M. Kevin SUBRENAT à partir de 11h30  
Mme Anne WALRYCK à Mme Maribel BERNARD jusqu'à 10h30

**EXCUSE(S) EN COURS DE SEANCE :**

**LA SEANCE EST OUVERTE**

	<b>Conseil du 9 novembre 2018</b>	<i><b>Délibération</b></i>
	Direction générale Numérique et systèmes d'information <b>Direction appui administrative et financière DGNSI</b>	<b>N° 2018-668</b>

---

**Rapport d'activité Inolia portant sur l'exécution de la délégation de service public du réseau haut débit en 2017 - Avis**

---

Monsieur Alain TURBY présente le rapport suivant,

Mesdames, Messieurs,

**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 :

- Les services DSL (Digital subscriber line)

Cette offre est basée sur le dégroupage des répartiteurs d'Orange. 9 879 liens DSL sont activés sur le réseau à fin 2017. Le nombre de liens continue de baisser progressivement (-20% depuis 2014). Le chiffre d'affaires correspondant à ce service a quant lui baissé de 8% sur la même période.

Cette baisse s'explique notamment par l'arrivée du FTTH (Fiber to the home).

La part du DSL dans le chiffre d'affaires continue également de diminuer. Elle est passée de 41,3% à 29,7% sur les 5 dernières années, sans remettre en cause l'équilibre économique de la Délégation de service public (DSP), compensée par l'augmentation du chiffre d'affaires dans les autres services proposés.

- Offre de fourreaux

Les principaux clients des offres de fourreaux sont :

. La société Orange qui mobilise les infrastructures de la société Inolia pour desservir ses clients dans les zones d'activités.

. Les communes et Bordeaux Métropole qui utilisent ces infrastructures pour déployer des réseaux d'interconnexion entre les bâtiments communaux et métropolitains.

### - Offre de fibre optique noire

Elle constitue une opportunité majeure pour des opérateurs locaux ou pour des gestionnaires de réseaux indépendants (la métropole par exemple). La location de fibre optique non activée représente près de 30% du chiffre d'affaires 2017.

### - Offre d'hébergement

Elle consiste dans la mise à disposition d'un espace technique dans un environnement de communication électronique (énergie, climatisation, etc...) et s'adresse aux opérateurs nationaux et locaux. Son poids dans le chiffre d'affaires est limité (2%), mais ce type d'offre est indispensable pour répondre à la diversité des demandes des opérateurs.

### - 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 89% depuis 2012 et représente 27% du chiffre d'affaires.

## **Commercialisation**

L'année 2017 présente des résultats commerciaux corrects. Elle s'est soldée par un chiffre d'affaires de 8,411 millions d'euros, en baisse de 11% par rapport à 2016. Cette baisse est due pour 672 000 € à une régularisation conjoncturelle des tarifs (Application de la baisse des tarifs de 2015 avec effet rétroactif). La baisse réelle du chiffre d'affaires s'élève à 230 000 €, en partie due à la baisse des tarifs des offres Lan to Lan, au bénéfice des entreprises de notre territoire.

Fin 2017, 864 entreprises ou sites publics étaient raccordés au réseau Inolia, soit une augmentation en un an de 127 sites.

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

. 85,17% des contrats sont signés avec seulement les 2 opérateurs SFR et Adista (contre 88,6% en 2016 et 91% en 2015). Le changement de stratégie d'un de ces opérateurs pourrait perturber l'équilibre économique de la DSP.

. La tendance sur le DSL s'est 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 les offres Inolia.

. Les tarifs des offres Lan to Lan sont continuellement à la baisse, ce qui limite l'augmentation du chiffre d'affaires sur ce secteur.

. Les nouvelles offres tarifaires des opérateurs commencent à concurrencer fortement les offres FTTO (Fiber to the office) d'Inolia.

La mise en œuvre d'un plan d'actions commercial pour tenir compte de ce nouveau contexte apparaît souhaitable pour diversifier les opérateurs usagers du réseau et proposer de nouvelles offres.

## **Volet technique**

Le réseau est totalement opérationnel. Il représente 718 km de génie civil déployé, incluant un linéaire important remis par Bordeaux Métropole dans le cadre de sa politique « Travaux = Fourreaux » ou grâce à la convention signée avec la société Enedis pour poser des fourreaux lors des travaux d'enfouissement.

La disponibilité du réseau est très satisfaisante (99,955%) sur l'année.

## **B - Analyse économique et financière**

Cette étude, effectuée par l'Inspection générale et audit, 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 2017 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 (11 avenants en 11 ans).

Ce rapport présente la situation financière de la société INOLIA pour l'année 2017. Le chiffre d'affaires de la délégation progresse globalement, d'année en année tout en restant inférieur au plan d'affaires cumulé contractuel de l'avenant 7.

Avec des charges d'exploitation bien inférieures aux prévisions, l'Excédent Brut d'Exploitation s'améliore de ce fait à hauteur de 5,4 M€ par rapport au prévisionnel et représente 17 % d'augmentation par rapport à ce même prévisionnel.

Le résultat net de l'exercice 2017 est déficitaire de 31 K€ mais cela s'explique principalement par la dotation réalisée suite au jugement du tribunal administratif de Bordeaux qui a débouté la société Inolia. La dotation réalisée pour l'exercice 2017 est de 2 194 K€ et correspond à l'application de la clause de retour à meilleure fortune pour les exercices 2013, 2014, 2015 et 2016.

Les investissements en 2017 s'élèvent à 0,8 M€, moins élevés qu'en 2016 ; ils correspondent essentiellement aux raccordements des nouveaux clients.

Pour l'exercice 2017, la clause de partage de gains de productivité (article 28 du contrat de délégation) ne s'applique pas.

## **Conclusion**

Le délégant considère que le délégataire Inolia a rempli correctement ses obligations en 2017 en ce qui concerne les aspects techniques et commerciaux, même si un plan d'action sur le volet commercial semble utile.

Les résultats du délégataire ne se traduisent pas en 2017 par l'activation de la clause de partage des gains de productivité. Le délégataire a provisionné en 2017 le montant total de la contribution relevant de cette clause sur la base du mode de calcul de la Métropole.

**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 (CGCT),

**VU** la délibération n° 2005/0996 du 16 Décembre 2015 du Conseil de la Communauté urbaine de Bordeaux,

**VU** la délibération n° 2018/354 du 15 Juin 2018 du Conseil de Bordeaux Métropole,

**VU** le contrat de délégation de service public notifié en date du 31 mars 2006 et ses avenants,

**ENTENDU** le rapport de présentation,

**DECIDE**

**Article unique** : de donner acte au délégataire de son compte rendu annuel 2017.

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

Fait et délibéré au siège de Bordeaux Métropole le 9 novembre 2018

<p><b>REÇU EN PRÉFECTURE LE :</b> <b>13 NOVEMBRE 2018</b></p> <p><b>PUBLIÉ LE :</b> <b>13 NOVEMBRE 2018</b></p>	<p>Pour expédition conforme, le Conseiller délégué,</p> <p>Monsieur Alain TURBY</p>
---	---



# GLOSSAIRE

# A

---

## **Adduction**

Partie de l'infrastructure du câblage, comprise entre le point de raccordement au réseau des opérateurs et le point de pénétration. Elle peut être souterraine, aéro-souterraine ou aérienne. Elle est constituée de l'ouvrage de génie civil nécessaire : chambres, conduits, poteaux, armement...

## **ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line)**

Service d'accès à l'Internet utilisant les lignes téléphoniques classiques, sur une bande de fréquence plus élevée que celle utilisée pour la téléphonie. Le débit descendant est plus élevé que le débit descendant.

## **ADSL 2+ (Asymmetric Digital Subscriber Line Version 2+)**

L'ADSL 2+ est l'évolution de la technologie ADSL, elle exploite plus de fréquences porteuses pour les données (jusqu'à 2.2 Mhz). Cela se traduit par une augmentation du débit maximal possible. Technologie déployée majoritairement en France à ce jour.

## **AMII (Appel à Manifestations d'Intentions d'Investissement)**

Appel organisé dans le cadre du programme national Très Haut Débit en vue de recueillir les intentions d'investissement des opérateurs en matière de déploiements de réseaux de boucle locale à très haut débit à horizon de 5 ans en dehors des zones très denses.

## **ARCEP (Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes)**

Autorité administrative indépendante chargée depuis le 5 janvier 1997 de réguler les télécommunications et le secteur postal en France. Elle est composée d'un collège de sept membres : trois d'entre eux sont désignés par le président de la République et les quatre autres, respectivement, par le président de l'Assemblée nationale et le président du Sénat.

# B

---

## **BITSTREAM**

C'est une offre permettant aux FAI alternatifs de proposer une offre internet dans les endroits qu'ils n'ont pas dégroupés. Le client conserve son abonnement à la ligne fixe auprès de l'opérateur historique. En France, les prestations bitstream consistent en une revente de l'offre de gros d'Orange dénommée « DSL Access » et reposent sur l'option 5 du dégroupage.

### **BLOD (Boucle Locale Optique Dédinée)**

Désigne les déploiements de réseaux optiques dédiés à la clientèle professionnelle, également appelés réseaux FTTO. Ces réseaux FTTO ne sont pas soumis au cadre de régulation du FTTH.

### **BLR (Boucle Locale Radio)**

C'est l'ensemble des technologies permettant à un particulier ou une entreprise d'être relié à son opérateur (téléphonie fixe, Internet, télévision...) via les ondes radio. Ce type de boucle locale permet de compléter la desserte filaire traditionnelle.

### **Boucle Locale Cuivre**

Partie capillaire du réseau de communications électroniques d'Orange permettant de raccorder tout utilisateur final aux équipements de ce réseau, établie entre les têtes de câble du répartiteur général d'abonnés et le point de terminaison du réseau.

### **Bundle**

Littéralement « paquet » : réunion de plusieurs services en packs, équivalent à des produits intégrés (notamment les offres type triple play proposées via les « box »).

## **C**

---

### **CDC (Caisse des Dépôts et Consignations)**

Parfois simplement appelée Caisse des Dépôts, la CDC est une institution financière publique créée en 1816. Placée sous le contrôle direct du Parlement, elle exerce des activités d'intérêt général pour le compte de l'Etat et des collectivités territoriales, mais aussi des activités concurrentielles.

### **Collectivité territoriale**

Une collectivité territoriale désigne toute division administrative (le territoire) au-dessous du niveau de l'Etat à condition que cette division administrative soit dirigée par une assemblée délibérante élue distincte de l'Etat : communes, départements, régions.

### **Concession**

C'est une des formes de contrat que peut prendre une délégation de service public. Elle se distingue de l'affermage par la mise en charge par le concessionnaire (souvent une société privée) non seulement des frais d'exploitation et d'entretien courant, mais également des investissements. Le concessionnaire se rémunère directement auprès de l'utilisateur. Dans ce type de contrat, la collectivité délégante est souvent déchargée de toute charge financière d'investissement. En contrepartie, elle doit accepter une durée de concession généralement plus longue que l'affermage.

### **CPL (Courants Porteurs en Ligne)**

Technique permettant le transfert d'informations numériques en passant par les lignes électriques.

# D

---

## **DSLAM (Digital Subscriber Line Access Multiplexer)**

Équipement actif raccordant les lignes de cuivre d'abonnés pour fournir un service de données (ADSL, VDSL, SDSL...). Cet équipement est aujourd'hui installé au nœud de raccordement d'abonnés (NRA) et sera installé au sous-répartiteur (SR) dans les scénarios de montée en débit (MeD).

## **DSP (Délégation de Service Public)**

C'est l'ensemble des contrats par lesquels une personne morale de droit public confie la gestion d'un service public dont elle a la responsabilité à un délégataire public ou privé dont la rémunération est substantiellement liée au résultat d'exploitation du service. Elle peut prendre 3 formes : l'affermage, la concession, la régie intéressée.

# E

---

## **ETHERNET**

Protocole de réseau à commutation de paquets, standardisé sous le nom IEEE 802.3. Ce standard de réseaux filaires, où le câble diffuse les données à toutes les machines connectées, a été décliné dans des variantes sans fil, plus connues sous le terme « wifi ».

# F

---

## **FAI (Fournisseur d'Accès à Internet)**

Opérateur offrant une connexion au réseau informatique Internet.

## **FEDER (Fonds Européen de Développement Economique et Régional)**

Fonds structurel européen qui vise à renforcer la cohésion économique et sociale au sein de l'Union Européenne en corrigeant les déséquilibres régionaux.

## **FTTH (Fiber to the Home)**

Fibre déployée jusqu'à l'abonné.

# G

---

## **GFU (Groupe Fermé d'utilisateurs)**

Groupe qui repose sur une communauté d'intérêts suffisamment stable pour être identifiée et préexistante à la fourniture du service de télécommunications. Le GFU s'appuie sur un réseau indépendant, au sein duquel les utilisateurs échangent des communications internes.

## H

---

### **HD (Haut Débit)**

Un accès à Internet à haut débit (ou accès à internet à large bande, par traduction littérale du terme anglais broadband) est un accès à internet à un débit supérieur à celui de l'accès par modem.

## I

---

### **IP (Internet Protocol)**

Famille de protocoles de communication de réseau informatique conçus pour et utilisés par Internet. Les protocoles IP sont au niveau 3 dans le modèle OSI (Open Systems Interconnection). Ils s'intègrent dans la suite des protocoles internet et permettent un service d'adressage unique pour l'ensemble des terminaux connectés.

## L

---

### **LFO (Location de Fibre Optique)**

Offre Orange de location de fibre optique pour la collecte

## M

---

### **MeD**

Solution de type montée en débit consistant à réduire la longueur de cuivre de la ligne d'abonné en déployant de la fibre jusqu'au sous-répartiteur (SR). Cette solution nécessite l'installation d'un équipement actif au SR.

### **Montée en Débit**

Concept visant l'amélioration des accès haut débit en utilisant différentes technologies filaires (MeD, FTTH, ) ou hertziennes (Wifi, Wimax, LTE, satellite)

## N

---

### **NRA (Nœud de Raccordement d'Abonnés)**

Lieu où se terminent toutes les connexions entre le réseau téléphonique filaire et la terminaison cuivre vers le client (boucle locale).

#### **NRA MeD (NRA Montée en Débit)**

Nouveau NRA mis en service dans le cadre de l'offre point de raccordement mutualisé (PRM) d'Orange.

#### **NRA Origine**

NRA abritant le répartiteur général d'abonnés desservant la zone de sous-répartiteur (ZSR) concernée par la montée en débit.

#### **NRA ZO (NRA-Zone d'Ombre)**

Nouveau NRA mis en service dans le cadre de l'offre d'Orange pour la résorption des zones inéligibles au haut débit, permettant d'offrir aux clients finals un service haut débit lorsque ces derniers sont trop éloignés de leur NRA.

#### **NRO (Nœud de Raccordement Optique)**

Point de concentration d'un réseau en fibre optique où sont installés les équipements actifs à partir desquels un opérateur active les accès de ses abonnés.

## O

---

#### **Opérateur**

Exploitant de réseau de communications électroniques ouvert au public ou fournisseur de service de communications électriques au public, déclaré conformément à l'article L. 33-1 du code des postes et communications électroniques.

## P

---

#### **PBO (Point de Branchement Optique)**

Équipement permettant de raccorder le câblage amont avec le câble de branchement directement raccordé au dispositif de terminaison intérieur optique. Le point de branchement optique peut se trouver en pied d'immeuble ou à l'extérieur de l'habitat ; dans ce cas, il permet de raccorder le câblage installé en amont dans le réseau avec le câble de branchement directement raccordé au dispositif de terminaison intérieur optique. Dans les immeubles de plusieurs logements ou locaux à usage professionnel comprenant une colonne montante, le point de branchement permet de raccorder le câblage vertical de l'immeuble avec le câble de branchement et est généralement situé dans les boîtiers d'étage de la colonne montante.

#### **PM (Point de Mutualisation)**

Point d'extrémité d'une ou plusieurs lignes au niveau duquel la personne établissant ou ayant établi dans un immeuble bâti ou exploitant une ligne de communications électroniques à très haut débit en fibre optique donne accès à des opérateurs à ces lignes en vue de fournir des services de communications électroniques aux utilisateurs finals correspondants, conformément à l'article L.34-8-3 du code des postes et des communications électroniques.

#### **PRM (Point de Raccordement Mutualisé)**

Dans le cas d'un accès à la sous-boucle locale en mono-injection, Orange propose la mise en place d'un point de raccordement mutualisé à proximité du sous-répartiteur. Le PRM accueille le répartiteur et les équipements actifs des opérateurs pour fournir un service haut débit.

## **R**

---

#### **Raccordement final (ou branchement optique)**

Infrastructure optique située entre le point de branchement optique et le dispositif de terminaison intérieur optique.

#### **Répartiteur**

Équipement utilisé pour les fonctions de regroupement, de brassage et de distribution des câbles de télécommunications. Il est nommé de campus, de bâtiment, d'étage ou de logement selon sa localisation et sa fonction.

#### **Réseau**

Ensemble de matériels, y compris les canalisations, géré par un ou des opérateur(s) / distributeur(s) en amont du point de livraison permettant la distribution d'énergie électrique ou des services de communication.

#### **Réseau de communication**

Réseau transmettant des services de communications, les signaux véhiculés pouvant être numériques ou analogiques.

#### **RIP (Réseaux d'Initiative Publique)**

Réseaux de communications électroniques établis et exploités par des collectivités territoriales et leurs groupements, dans le cadre de l'article L.1425-1 du code général des collectivités territoriales.

## **S**

---

#### **SDSL (Symmetric Digital Subscriber Line, ligne d'abonné numérique à débit symétrique)**

Technique d'accès de la famille DSL, qui permet de faire transporter des données à haut débit par un réseau, et dont le débit en réception est égal au débit en émission.

## **SDTAN (Schéma Directeur Territorial d'Aménagement Numérique)**

Instauré par la loi du 17 décembre 2009 relative à la lutte contre la fracture numérique, le SDTAN définit une stratégie de développement des réseaux établie à l'échelle d'un département au moins. Il vise à soutenir la cohérence des initiatives publiques et leur articulation avec les investissements privés.

## **SI (Système d'Information)**

Ensemble organisé de ressources (matériels, logiciels, personnels, données et procédures) qui permet de regrouper, classifier, traiter et diffuser de l'information sur un environnement donné. Le SI se construit autour du processus « métier » et ses interactions, et non simplement autour de bases de données ou de logiciels informatiques. Il coordonne, grâce à l'information, les activités de l'opérateur et lui permet ainsi d'atteindre ses objectifs.

## **Site MeD (Site de Montée en Débit)**

Local créé à proximité d'un sous-répartiteur (SR) permettant d'héberger des équipements injectant un signal haut débit.

## **SR (Sous-Répartiteur)**

Point de brassage du réseau cuivre généralement sous la forme d'une armoire installée sur la voie publique. Il dessert quelques dizaines à quelques centaines de lignes.

# **T**

---

## **THD (Très Haut Débit)**

Technologie permettant d'offrir un débit minimum de 30 Mbit/s descendant et 5 Mbit/s montant, selon la définition actuelle de l'ARCEP.

# **V**

---

## **VDSL2**

Technologie sur paire de cuivre permettant un débit moyen de 30 Mbit/s descendant et 5 Mbit/s montant à une distance de 700 m. Evolution de la technologie ADSL2+. La VDSL2 Vectoring améliore les performances de 50% mais est incompatible avec le dégroupage.

## **VOIP (Voice Over IP)**

La voix sur IP, ou VOIP, est une technique qui permet de communiquer par la voix sur des réseaux compatibles IP, qu'il s'agisse de réseaux privés ou d'Internet, filaires ou non. Cette technologie est notamment utilisée pour supporter le service de téléphonie sur IP.

# W

---

## **WDM (Wavelength Division Multiplexing)**

Type de réseau optique passif non standardisé, utilisant différentes longueurs d'ondes pour séparer les flux sur une même infrastructure physique.

## **Wifi (Wireless Fidelity)**

Ensemble de protocoles de communication sans fil régis par les normes du groupe IEEE 802.11. Un réseau Wifi permet de relier sans fil plusieurs équipements électroniques (antennes, ordinateurs, téléphones, routeurs, décodeurs internet etc) au sein d'un réseau de communications électroniques afin de permettre la transmission de données entre eux.

## **Wimax (Worldwide interoperability for Microwave Access)**

Label de certification d'interopérabilité entre équipements de différents fournisseurs de technologie de diffusion hertzienne soutenant le standard IEEE 802.16.

# Z

---

## **Zone Fibrée**

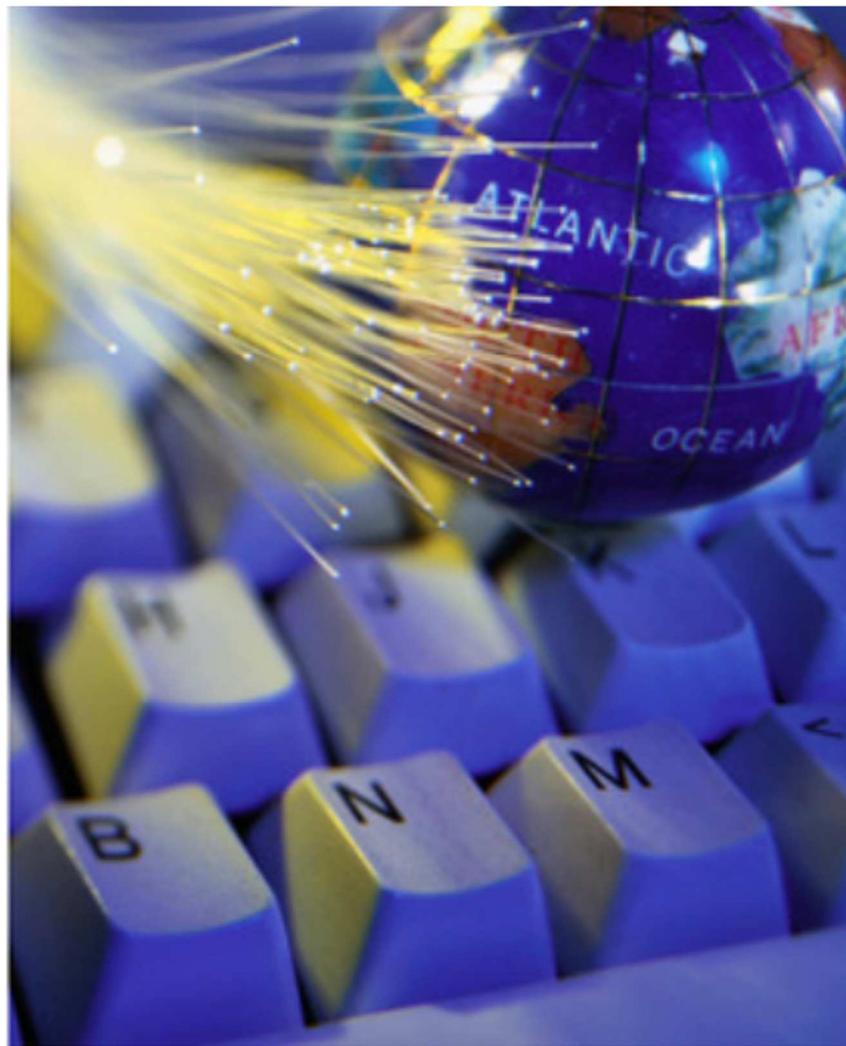
Statut qui sera attribué pour des plaques FTTH de bonne maturité (complétude des déploiements, qualité d'exploitation...) et permettant de déclencher des mesures accélérant la migration de cuivre vers la fibre.

## **ZMD (Zone moins dense)**

Communes situées hors de la zone très dense (ZTD) définie par l'Arcep, où la mutualisation de la partie horizontale des réseaux FTTH est recherchée par des mesures encadrant un accès ouvert à cette partie du réseau.

## **ZTD (Zone très dense)**

Communes dont la liste est définie par l'Arcep. Elles sont définies comme les communes à forte concentration de population, pour lesquelles, sur une partie significative de leur territoire, il est économiquement viable pour plusieurs opérateurs de déployer leurs propres infrastructures, en l'occurrence leurs réseaux de fibre optique, au plus près des logements.



Inolia  
Service public Infrastructure de télécommunications Haut Débit

# SOMMAIRE

<b>1</b>	<b>EDITO</b>	<b>3</b>
	<b>FAITS MARQUANTS DE L'ANNEE 2017</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>REPERES</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>DESCRIPTION DU SERVICE</b>	<b>6</b>
3.1	Les principes généraux de la délégation	6
3.2	Les acteurs	6
3.3	Les services	7
3.3.1	Les services passifs	7
3.3.2	Les services actifs	7
3.4	La différence entre les services ADSL ou fibre optique grand public et les services professionnels portés sur fibre optique par Inolia	8
3.5	Point sur les offres Très Haut Débit	8
<b>4</b>	<b>SYNTHESE DE L'ACTIVITE</b>	<b>9</b>
<b>5</b>	<b>ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE</b>	<b>11</b>
5.1	Préambule : rappel des principales caractéristiques de la délégation et évènements intervenus au cours de l'année 2017	11
5.1.1	Caractéristiques générales de la délégation	11
5.1.2	Environnement actionnarial	11
5.1.3	Des avenants rythment la vie de ce service public :	12
5.2	Analyse des comptes au titre de l'année 2017	13
5.2.1	L'analyse du compte de résultat 2017	13
1-	Le chiffre d'affaires :	13
2-	Les charges d'exploitation :	15
3-	Les dotations aux amortissements et provisions :	16
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
5.2.2	La structure globale du bilan 2017	19
1-	Les capitaux propres :	20
2-	Actif immobilisé :	20
3-	Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) :	20
4-	La trésorerie nette :	21
5.3	Comparaison par rapport au prévisionnel	21
5.3.1	Comparaison aux plans d'affaires contractuels	21
<b>6</b>	<b>CONTROLES EFFECTUES</b>	<b>23</b>
6.1	Contrôles effectués durant la phase d'exploitation	23
6.1.1	Indicateurs relatifs à la construction du réseau	23
	Linéaire du réseau	23
	Linéaire de fibres optiques	24
6.1.2	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	25
	Taux de disponibilité en fibres par tronçon	25
	Taux d'occupation des ports des équipements actifs du réseau	26
	Répartition des contrats par opérateur usagers du réseau INOLIA	27
	Répartition du chiffre d'affaires par service	28
6.1.3	Indicateurs relatifs à l'exploitation financière du réseau	29
	Niveau de revenu par service	29
	Ratio fonds propres/investissements	30
	Mobilisation de la contribution de l'article 28 du contrat	30
6.2	Benchmark tarifaire	31
6.3	Contrôles financiers	31
<b>7</b>	<b>AVIS DU DELEGANT</b>	<b>32</b>

# 1 Edito

Au cours de l'année 2017, le Délégataire a investi 792 656 € pour étendre et moderniser le réseau ainsi que pour raccorder de nouveaux clients (contre 822 747 € en 2016, 971 970 € en 2015 et 2,37 M€ en 2014). Ce sont ainsi 45,5 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 ou d'enfouissement de réseaux. Sur l'année 2017, 30 km d'ouvrages ont ainsi été confiés en exploitation / commercialisation au délégataire.

Sur le plan commercial, l'année 2017 s'est soldée par un chiffre d'affaires de 8,411 M€ (-11,36% par rapport à 2016). 119 nouveaux contrats signés sur l'année ont ajouté 127 sites supplémentaires au parc de clients du délégataire. La Région Nouvelle Aquitaine, Bordeaux Métropole (notamment le lien avec le datacenter de Bouliac), Parcub (4 sites), la salle Aréna ont par exemple contractualisé avec Inolia au cours de l'année 2017. 30 opérateurs sont clients d'Inolia pour apporter des services professionnels à leurs clients.

Aucun avenant au contrat de DSP n'a été signé en 2017.

Dans son rapport d'activité, le délégataire présente un état financier prévisionnel pour l'année 2018 avec un résultat net à 2,136 M€ pour un chiffre d'affaires de 9,037 M€.

## Faits marquants de l'année 2017

---

### ***Février***

- 10 ans de l'ouverture commerciale d'Inolia (premier client)
- 

### ***Novembre***

- Départ du directeur d'exploitation, M. Cyrille Menet, remplacé par M. Mélik Makni
- 

### ***Décembre***

- Départ du responsable commercial, M. Paul-Eric Heugas, remplacé par M. Philippe Liot
- Départ de M. Arnaud Fouchet, directeur général, remplacé par M. Fabien Mernier

## 2 Repères

### Les chiffres clés de 2017

**8,411 M€** : c'est le chiffre d'affaires 2017 (stable depuis 2014).

- **30,26 K€** : c'est le résultat net 2017 (contre 2 534 853 € en 2016) – écart dû à une provision de 2,9 M€ pour se conformer au jugement en première instance sur le recours en interprétation.

**127** sites clients supplémentaires sont raccordés en 2017 (contre 68 et 54 supplémentaires respectivement en 2016 et 2015).

**23,33 %** : c'est le pourcentage de baisse du chiffre d'affaires sur les services Lan to Lan – baisse due pour 672 000 € à une régularisation à effet rétroactif de la baisse des tarifs de 2015.

**30%** : c'est la part du DSL dans le chiffre d'affaires total (la part du DSL est passée de 41% à 30% entre 2012 et 2017).

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

**132** : c'est le nombre de zones d'activités qui sont raccordées au réseau Inolia.

**9 879** logements sur la métropole accèdent au haut débit DSL sur des liens activés par Inolia à fin 2017, ce qui représente une baisse de 20% depuis fin 2014.

**99,955 %** : c'est le taux de disponibilité du réseau sur l'année 2017.

## 3 Description du service

### 3.1 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.

### 3.2 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.

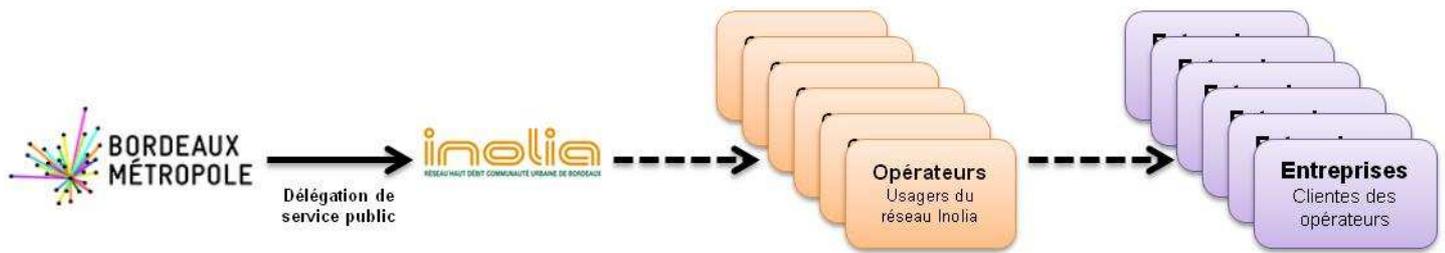
- « **Usagers du réseau Inolia** » :

- 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



### 3.3 Les services

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

- Les services passifs
- Les services actifs

#### 3.3.1 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.

#### 3.3.2 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).

### 3.4 La différence entre les services ADSL ou fibre optique grand public et les services professionnels portés sur fibre optique par Inolia

Réseau cuivre grand public (ADSL)	Réseau fibre optique grand public (FTTH)	Réseau fibre optique professionnel (FTTO)
Débits non garantis fluctuant au cours de la journée.	Débits non garantis fluctuant au cours de la journée.	Débit souscrit garanti et permanent.
Débit asymétrique (débit montant faible, inférieur au débit descendant).	Débit souvent symétrique	Débit symétrique
Aucune garantie de temps de rétablissement. Il faut parfois attendre plusieurs heures ou plusieurs jours pour le retour du service.	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 / 8H).

ADSL : Asymmetric Digital Subscriber Line (Ligne d'abonné numérique asymétrique)

FTTH : Fiber to the home (Fibre jusque dans la maison)

FTTO : Fiber to the office (Fibre jusqu'au bureau)

### 3.5 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 40 € / 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 70 € / 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).

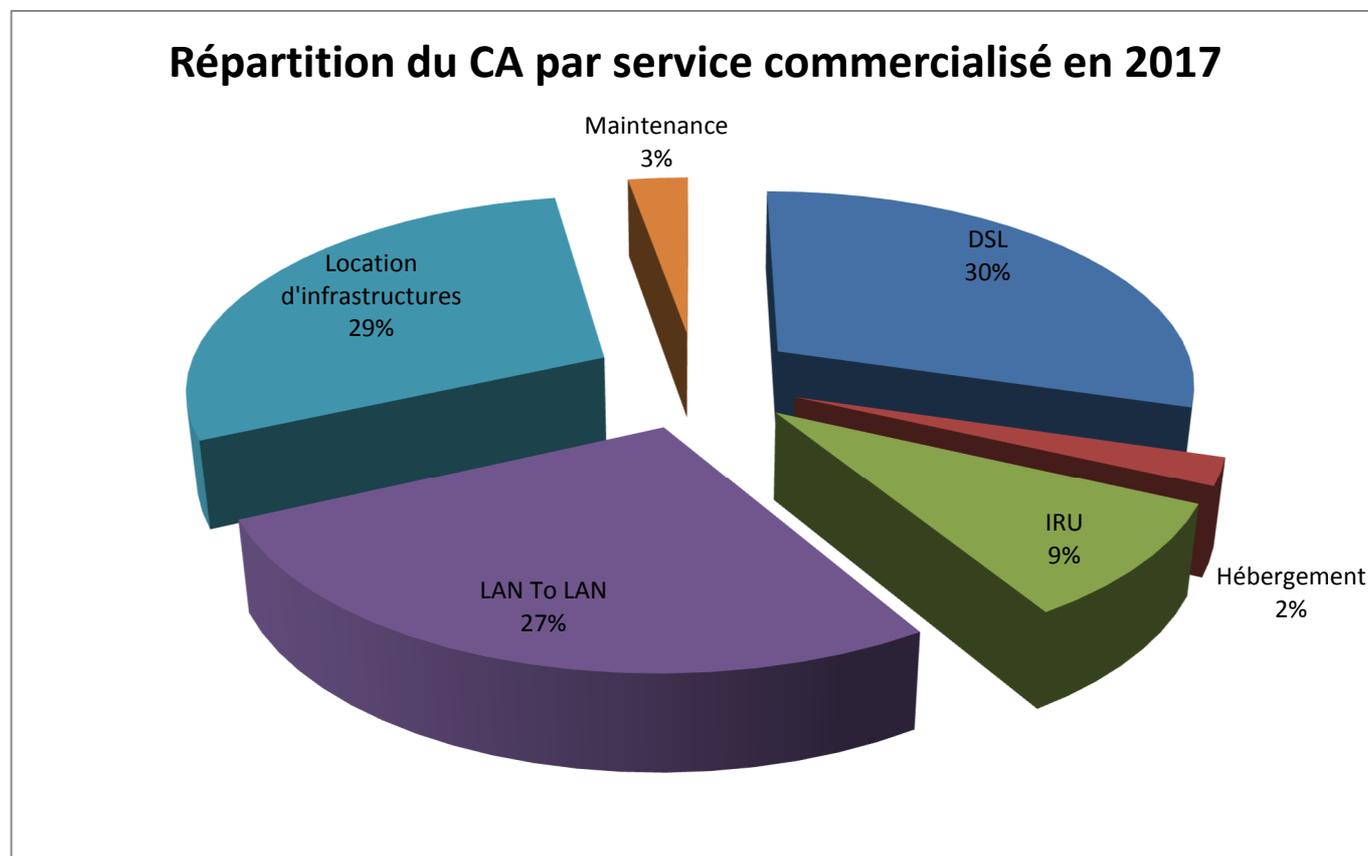
Ce large panel de solutions permet de couvrir l'éventail des besoins des entreprises. Certaines entreprises peuvent par exemple se satisfaire d'un accès de type grand public à faible coût alors qu'une filiale d'un grand groupe ou une agence bancaire devront disposer de solutions avec GTR et débit garanti.

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.

## 4 Synthèse de l'activité

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



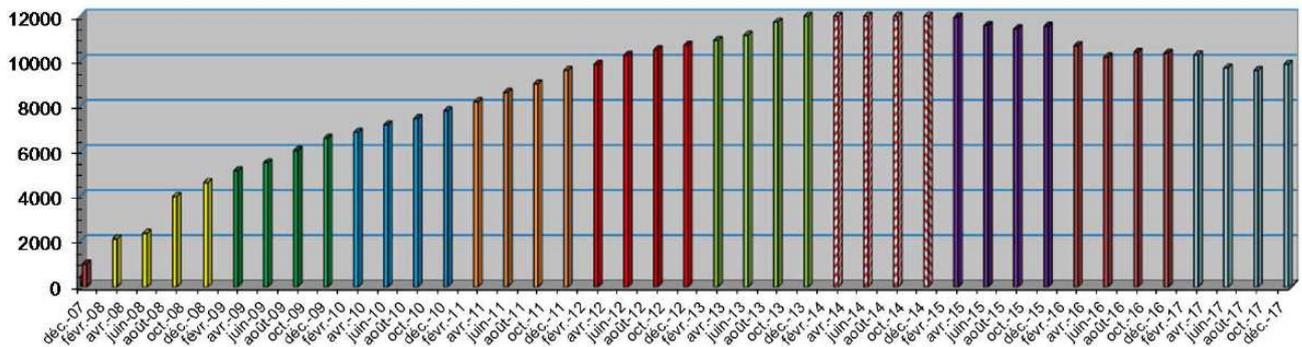
Les services LAN to LAN, malgré les baisses de tarifs successives constituent le cœur de la croissance d'Inolia. La baisse du chiffre d'affaires constatée en 2017 (-23,23% par rapport à 2016) est due à une régularisation rétroactive des tarifs (période 2015-2017).

La location d'infrastructures (location de fibre noire notamment) reste stable en pourcentage du chiffre d'affaires et en valeur, à un niveau important (29% du chiffre d'affaires).

L'augmentation du nombre de sites clients en 2016 (+127) marque la recrudescence constatée en 2016. (+75 sites en 2014, +54 sites en 2015, +68 sites en 2016).

En ce qui concerne le DSL, 9 879 liens DSL sont activés sur le réseau à fin 2017. Le nombre de liens continue de baisser progressivement (-20,4% depuis 2014). Le chiffre d'affaires correspondant à ce service a quant à lui baissé de 8% en 3 ans. Le schéma suivant précise l'évolution depuis 2007 du nombre de liens activés et montre sa lente diminution depuis 2014.

### EVOLUTION NOMBRE DE PRISES DSL DEPUIS JUILLET 2007



La part du DSL dans le chiffre d'affaires continue de diminuer. Elle est passée de 41,3% à 29,7% sur les 5 dernières années, sans remettre en cause l'équilibre économique de la DSP, compensé par l'augmentation du chiffre d'affaires dans les autres services proposés.

Une vigilance particulière continuera à être apportée au fait qu'Inolia continue d'équilibrer cette diminution durable du chiffre d'affaires sur le DSL.

## 5 Analyse Economique et Financière

### 5.1 *Préambule : rappel des principales caractéristiques de la délégation et évènements intervenus au cours de l'année 2017*

#### 5.1.1 **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.

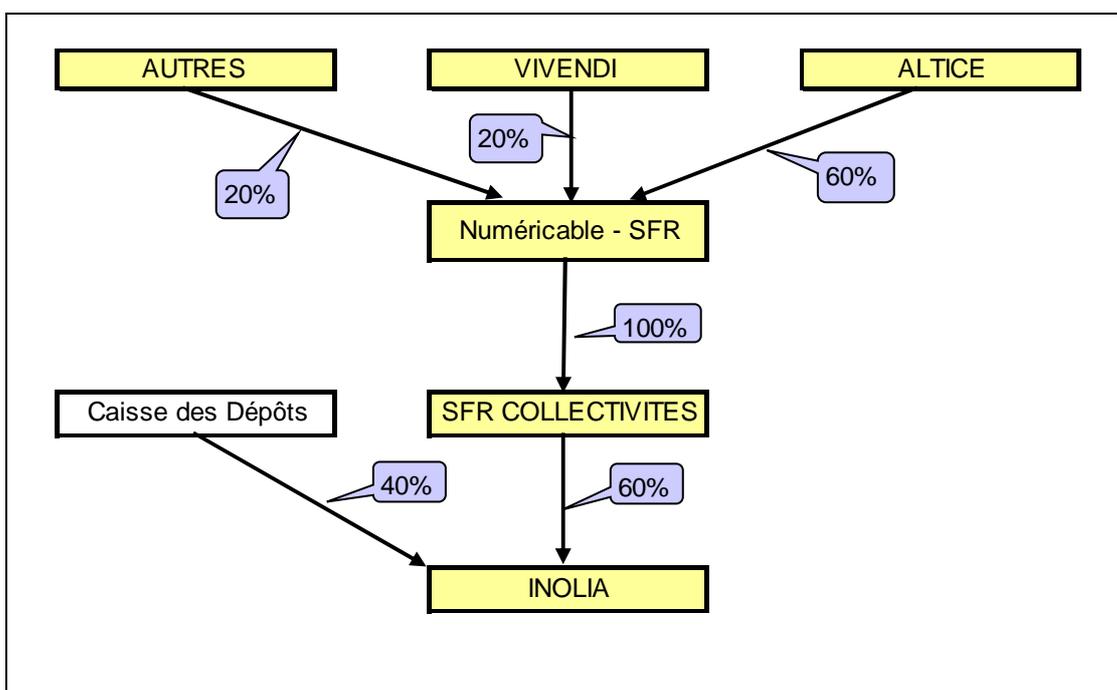
Au début de la délégation, INOLIA a bénéficié d'une subvention de 6,9 Millions d'euros (dont 2 927 187 € accordés par le Conseil Régional) afin de financer une partie des investissements de premier établissement.

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 ».

#### 5.1.2 **Environnement actionnarial**

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

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



### 5.1.3 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 ce jour, onze 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	Modalités de mise à disposition d'infrastructures au délégataire par la Cub	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
Avenant n°11	Baisses tarifaires des offres LAN To LAN, location de fibre noire et de fourreau, nouvelle offre de location de capacité de fourreau	17 février 2016

\* 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 onzième 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 2017), 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 2017 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.

## 5.2 Analyse des comptes au titre de l'année 2017

### 5.2.1 L'analyse du compte de résultat 2017

En K€

Libellé	31/12/2017 12 mois	31/12/2016 12 mois	31/12/2015 12 mois	31/12/2014 12 mois	Variation en K€	Variation en %
Chiffre d'affaires	8411	9489	9 285	9 872	-1 078	-11%
Autres produits	55	0	1	0	-1	
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>8466</b>	<b>9489</b>	<b>9 285</b>	<b>9 872</b>	<b>-1 079</b>	<b>-11%</b>
Achats consommés	0	0	0	0		
Autres achats et charges externes	-3 081	-3 124	-3 302	-3 560	43	-1%
Impôts et taxes	-98	-86	-82	-91	-12	14%
Salaires et charges sociales					0	
Autres charges d'exploitation	0	0	-9		0	#DIV/0!
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>-3179</b>	<b>-3210</b>	<b>-3 393</b>	<b>-3 651</b>	<b>31</b>	<b>-1%</b>
<b>Excédent Brut d'Exploitation (EBITDA)</b>	<b>5287</b>	<b>6279</b>	<b>5 892</b>	<b>6 221</b>	<b>-992</b>	<b>-16%</b>
Dotations aux amortissements et provisions	-5619	-2755	-2 706	-2 699	-2 864	104%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>-332</b>	<b>3524</b>	<b>3 186</b>	<b>3 522</b>	<b>-3 856</b>	<b>-109%</b>
Produits financiers	0	2	4	25	-2	-100%
Charges financières	-111	-95	-287	-319	-16	17%
<b>Résultat financier</b>	<b>-111</b>	<b>-93</b>	<b>-283</b>	<b>-294</b>	<b>-18</b>	<b>19%</b>
Produits exceptionnels	397	397	397	394	0	0%
Charges exceptionnelles	0	0				
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>397</b>	<b>397</b>	<b>397</b>	<b>394</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
IS	15	-1293	-1 107	-1 222	1 308	-101%
<b>RESULTAT NET</b>	<b>-31</b>	<b>2535</b>	<b>2 193</b>	<b>2 400</b>	<b>-2 566</b>	<b>-101%</b>

#### 1- Le chiffre d'affaires :

En K€	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014	Variation en K€	Variation en %
Recettes Service connectivité / IRU fibres noires	786	1 067	760	1 107	- 281	-26,34%
Recettes Service connectivité / Location annuelle fibres noires	2 452	2 397	2 443	2 799	55	2,29%
Maintenance	230	234	302	312	4	-1,71%
Recettes Services LAN to LAN	2 254	2 940	2 693	2 528	686	-23,33%
Recettes service d'hébergement	191	197	348	307	6	-3,05%
Recettes services d'accès xDSL	2 498	2 623	2 708	2 718	125	-4,77%
Autres recettes : maintenance des fibres et location points hauts	-	30	32	102	30	-100,00%
<b>Total produits d'exploitation</b>	<b>8 411</b>	<b>9 488</b>	<b>9 286</b>	<b>9 873</b>	<b>-1 077</b>	<b>-11,35%</b>

Depuis le début de cette délégation, le chiffre d'affaires a été en constante progression à l'exception d'une pause marquée en 2011 jusqu'en 2014, exercice où le chiffre d'affaires a atteint un niveau inégalé depuis.

En 2017, le chiffre d'affaires atteint 8 411 K€ et diminue de 11,35% par rapport à 2016.

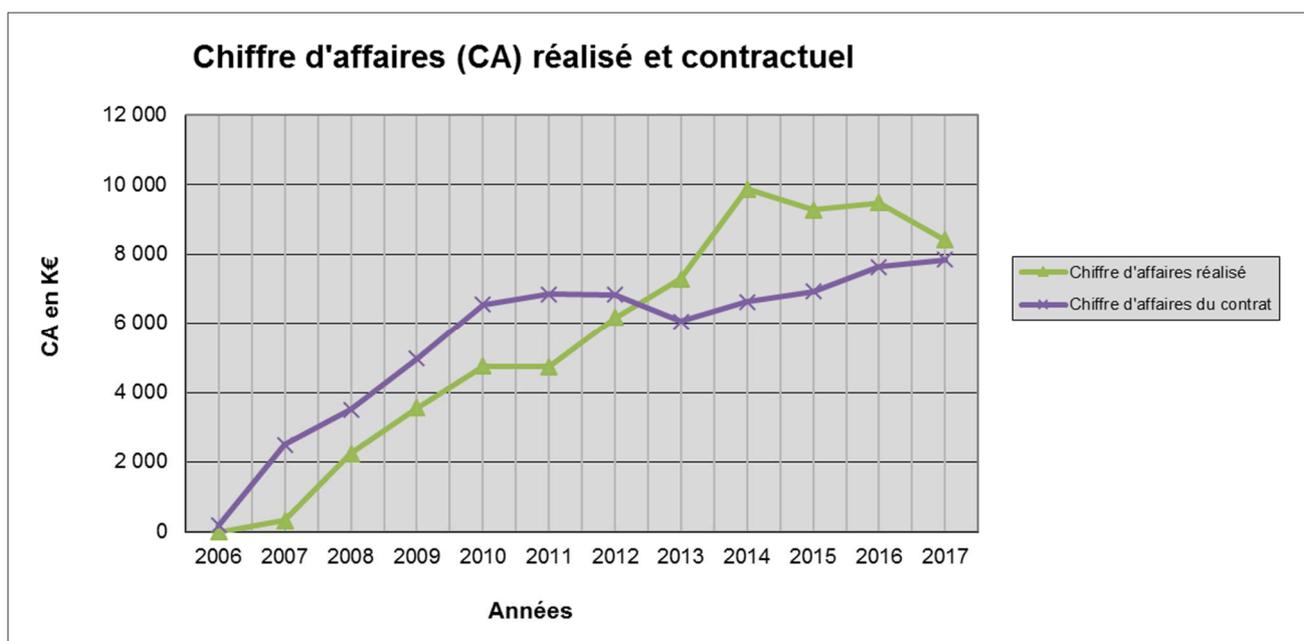
Cette baisse s'explique principalement par :

- la régularisation des tarifs des exercices de 2015, 2016 et 2017 suite à une baisse de la grille tarifaire en 2015 et non appliquée sur le stock. Cette régularisation impacte le CA de l'ordre de 672 K€,
- la baisse du parc DSL pour 230 K€.

Il se décompose comme suit :

- **2 498 K€** de recettes sur les services d'accès Digital Subscriber Line (DSL),
- **2 452 K€** de recettes sur la location annuelle de fibre noire (= mise à disposition de fibres optiques non activées),
- **2 254 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 extrémité et un loyer mensuel fonction du débit),
- **786 K€** de recettes de service de connectivité d'IRU (droit irrévocable d'usage) fibres noires (il s'agit de contrat de location - d'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),
- **421 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	2016	2017
Chiffre d'affaires réalisé	0	323	2 257	3 551	4 752	4 736	6 169	7 287	9 872	9 285	9 489	8 411
Chiffre d'affaires du contrat	181	2 508	3 507	4 971	6 557	6 859	6 837	6 070	6 626	6 929	7 638	7 839



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	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014	Variation en K€	Variation en %
<b>Coûts semi variables data</b>	<b>85</b>	<b>86</b>	<b>78</b>	<b>89</b>	<b>-1</b>	<b>-1%</b>
Salles de cohabitation	85	86	78	89	-1	-1%
<b>Coûts d'exploitation réseau</b>	<b>730</b>	<b>670</b>	<b>746</b>	<b>852</b>	<b>60</b>	<b>9%</b>
Energie	35	54	54	41	-19	-35%
Loyer et locations infra	185	136	138	186	49	36%
Dévoiements	0	0	0	50	0	
Maintenance passive	215	206	258	313	9	4%
Maintenance active	196	188	179	163	8	4%
Maintenance curative	34	31	28	19	3	10%
Droits de passage	10	1	35	25	9	900%
RNIS						
Autres coûts	55	54	54	55	1	2%
<b>Coûts variables data</b>	<b>1 601</b>	<b>1 631</b>	<b>1 858</b>	<b>1 921</b>	<b>-30</b>	<b>-2%</b>
Coûts variables FT	1 277	1 288	1 513	1 597	-11	-1%
Coûts variables SFR	324	343	345	323	-19	-6%
<b>Réseau</b>	<b>2 416</b>	<b>2 387</b>	<b>2 682</b>	<b>2 862</b>	<b>29</b>	<b>1%</b>
<b>Coûts de structures</b>	<b>388</b>	<b>417</b>	<b>366</b>	<b>435</b>	<b>-29</b>	<b>-7%</b>
<b>Frais de fonctionnement</b>	<b>277</b>	<b>295</b>	<b>253</b>	<b>267</b>	<b>-18</b>	<b>-6%</b>
<b>Autres (impôts, autres produits...)</b>	<b>98</b>	<b>86</b>	<b>82</b>	<b>91</b>	<b>12</b>	<b>14%</b>
<b>Hors réseau (structure, fonctionnement, autres...)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>TOTAL charges d'exploitation</b>	<b>3 179</b>	<b>3 185</b>	<b>3 383</b>	<b>3 655</b>	<b>-6</b>	<b>0%</b>

Les charges d'exploitation (hors dotations aux amortissements) sont quasi stables puisqu'elles diminuent de 6 K€ en passant de 3 185 K€ au 31 décembre 2016 à 3 179 K€ au 31 décembre 2017.

Cette baisse serait concomitante à la baisse du chiffre d'affaires DSL mais également à une baisse des coûts relatifs au DSL, en particulier sur le poste des redevances versées à l'opérateur historique pour l'utilisation des liens d'accès DSL.

Comme chaque année, une analyse des charges démontre une part très significative des produits et des charges d'exploitation et financières intra-groupe, à savoir : SFR COLLECTIVITES et SFR.

En K€

Libellé	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2014	Commentaires
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>8411</b>	<b>9 489</b>	<b>9 285</b>	<b>9 872</b>	
Dont Produits Intra Groupe SFR	5 956	7 303	7 242	7 164	
<b>Part des Produits intra groupe / Produits d'exploitation</b>	<b>71%</b>	<b>77%</b>	<b>78%</b>	<b>73%</b>	
<b>Charges d'exploitation (Hors Dotations et Provisions)</b>	<b>-3 179</b>	<b>-3 210</b>	<b>-3 393</b>	<b>-3 651</b>	
Dont Charges Intra Groupe SFR Collectivités	-1 503	-1 487	-1 532	-1 703	Il s'agit de refacturations de frais de personnel, de maintenance et sous traitance administrative.
<b>Part des Charges intra groupe / Charges exploitation (hors dotations et provisions)</b>	<b>47%</b>	<b>46%</b>	<b>45%</b>	<b>47%</b>	
<b>Charges financières</b>	<b>-111</b>	<b>-95</b>	<b>-287</b>	<b>-319</b>	
Dont Charges financières Intra Groupe SFR Collectivités	-105	-84	-184	-185	Il s'agit de la rémunération du compte courant et de l'emprunt consentis par SFR Collectivités.
<b>Part des charges financières intra groupe / Total charges financières</b>	<b>95%</b>	<b>88%</b>	<b>64%</b>	<b>58%</b>	

Cette part significative des produits (71 %) correspond au chiffre d'affaires généré avec SFR, il se décompose pour 2 480 K€ de commercialisation de liens data, pour 490 K€ des IRU, pour 1 145 K€ de location, pour 1 654 K€ de services Lan to Lan, pour 46 K€ d'hébergement et pour 141 K€ de maintenance. Les charges intra-groupe (47%) se justifient par la volonté de sous-traiter certaines fonctions mutualisées génériques (telles que les fonctions administrative, financière, marketing et support technique), afin de capitaliser sur les 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.

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

### 3- Les dotations aux amortissements et provisions :

Les dotations aux amortissements et provisions sont en augmentation de 2 864 K€. Cette augmentation s'explique par le fait qu'Inolia a été déboutée par le tribunal administratif de Bordeaux dans le cadre de la requête en interprétation du contrat au sujet de la clause de retour à meilleure fortune. Cela a eu pour conséquence de devoir provisionner 2 194 K€ à l'attention de Bordeaux Métropole.

Pour autant, Inolia a provisionné 654 K€ sur l'exercice 2017 pensant que la clause s'activerait sur cet exercice (pas d'impact sur l'activation de la clause). Déduction faite de ce montant les dotations aux amortissements atteignent 2 439 K€ pour 2017, soit une augmentation de 16 K€. Cela s'explique par des investissements réalisés par le délégataire sur l'exercice 2017 à hauteur de 793 K€.

#### 4- Les résultats financiers et exceptionnels

Les charges financières sont en augmentation par rapport à l'année 2016 de 15 K€ (+ 15,7 %).

Les charges financières sont composées principalement des intérêts liés aux prêts consentis par SFR Collectivités et la Caisse des Dépôts et Consignations pour 105 K€.

Concernant les comptes courants d'associés, la convention dictant les conditions de remboursement du prêt d'actionnaire entre SFR Collectivités et INOLIA, ainsi que le pacte d'actionnaires dictant les conditions de remboursement du prêt entre la Caisse des Dépôts et Consignations et INOLIA prévoit un remboursement total au terme de la dixième année quelle que soit la trésorerie de la société. Les soldes des comptes courants étaient au 31/12/2016 de 1,2 M€ concernant la Caisse des Dépôts et Consignations et de 1,8 M€ concernant SFR Collectivités. Ces comptes courants ont été totalement remboursés en novembre 2017.

Le résultat financier 2017 se détériore eu égard à la hausse des charges. Il s'élève à - 111 K€ contre - 93 K€ au 31/12/2016.

Enfin, le résultat exceptionnel est stable à hauteur de 397 K€ correspondant à la quote-part de la subvention d'investissement virée au résultat ; cette subvention s'amortit au même rythme que les immobilisations sont financées via cette subvention.

Le résultat net comptable de l'exercice 2017 s'établit donc à - 31 K€ contre 2 535 K€ fin 2016 en baisse de 101 %. Il reste malgré tout 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 métropolitains, 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 servi 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	date impact avenant 7											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	2 006	2 007	2 008	2 009	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016	2 017
Résultat Net (RN) Avenant 7	-239	-585	-556	-645	874	96	264	523	445	448	685	759
Cumul RN BP Av 7	-239	-824	-1 380	-2 025	-1 151	-1 055	-791	-268	177	625	1 310	2 069
Résultat Net REEL (hors éléments exceptionnels)	-239	-585	-556	-645	874	96	750	1 294	2 014	1 596	1 961	-31
Cumul RN REEL	-239	-824	-1 380	-2 025	-1 151	-1 055	-305	989	3 003	4 600	6 561	6 530
EXCEDENT	0	0	0	0	0	0	486	771	1 569	1 148	1 276	-790
Part de l'excédent	0%	0%	0%	0%	0%	0%	184%	148%	353%	256%	186%	104%

**Conditions d'applications (cumulatives) :**

- Le résultat net cumulé (hors éléments exceptionnels de l'année N) est positif :												
==> RN cumulé > 0	-239	-824	-1 380	-2 025	-1 151	-1 055	-305	989	3 003	4 600	6 561	6 530
- Application du principe lorsque le délégataire obtient de meilleurs résultats nets cumulés que ceux prévus initialement (prévisionnel) :												
==> RN cumulé Réel > RN cumulé prévisionnel :	0	0	0	0	0	0	486	1 257	2 826	3 975	5 251	4 461
- Le résultat net hors éléments exceptionnels de l'année N est positif												
==> RN de N doit être > 0	-239	-585	-556	-645	874	96	750	1 294	2 014	1 596	1 961	-31
- 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	0	0	0	0	0	0	486	771	1 569	1 148	1 276	-790
<b>PARTAGE DE GAINS DE PRODUCTIVITE</b>	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	386	785	574	638	N/A
<u>Part de la clause dans le RN</u>							30%	39%	36%	33%		

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

La clause de partage des gains de productivité au titre de l'exercice 2017 ne s'applique pas.

Pour mémoire, le cumul de ces contributions est plafonné à la subvention accordée sur ce projet (6,9 M€). A ce jour, et dans l'attente de l'appel de la décision du Tribunal Administratif de Bordeaux, le montant total correspondant à cette contribution est de 2,38 M€ sur les 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 2017 le délégataire précise dans son rapport que la clause de retour à meilleure fortune n'est pas activable.

**Un recours en interprétation devant le tribunal administratif de Bordeaux a conclu à la correcte interprétation de Bordeaux Métropole dans le courant de l'exercice 2017. INOLIA a fait appel de cette décision.**

**La réponse du tribunal administratif en première instance étant intervenue en 2017, cela explique que le délégataire ait attendu 2017 pour provisionner.**

## 5.2.2 La structure globale du bilan 2017

En K€

<b>ACTIF</b>	<b>31/12/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>variation 2016/2017</b>
Immobilisations incorporelles nettes	1 631	1783	-152
Immobilisations corporelles nettes	17 812	22587	-4 775
Immobilisations en cours	407	251	156
Immobilisations financières	0	0	0
<b>Total Actif immobilisé</b>	<b>19 850</b>	<b>24 621</b>	<b>-4 771</b>
Avances, Acomptes versés s/ cdes	0	0	0
Créances Clients	2 689	4040	-1 351
Autres créances	1 801	1519	282
VMP	462	463	-1
Trésorerie	1 857	816	1 041
Charges constatées d'avance	49	49	0
<b>Total actif circulant</b>	<b>6 858</b>	<b>6 887</b>	<b>-29</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>26 709</b>	<b>31 508</b>	<b>-4 799</b>

En K€

<b>PASSIF</b>	<b>31/12/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>variation 2016/2017</b>
Capital Social	5 500	5500	0
Réserve légale	550	550	0
Report à nouveau	7 568	5033	2 535
Résultat de l'exercice	-30	2535	-2 565
Subventions d'investissements	3 273	3670	-397
<b>Capitaux propres</b>	<b>16 861</b>	<b>17 288</b>	<b>-427</b>
Provision pour risques	0	0	0
Provision pour charges	0	0	0
<b>Provisions pour risques et charges</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Emprunts et dettes auprès étbl de crédit (LT)			
Emprunts et dettes financières divers	123	3 141	-3 018
Avances et acomptes reçus sur cdes	114	149	-35
Dettes fournisseurs	2 408	1 362	1 046
Dettes fiscales et sociales	186	1 375	-1 189
Dettes sur immobilisations	729	824	-95
Autres dettes	201	200	1
<b>Dettes</b>	<b>3 761</b>	<b>7 051</b>	<b>-3 290</b>
Produits constatés d'avance	6 087	7 169	-1 082
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>26 709</b>	<b>31 508</b>	<b>-4 799</b>

En K€			
<i>Structure du bilan</i>	<i>31/12/2017</i>	<i>31/12/2016</i>	<i>variation 2016/2017</i>
(+) Fonds de Roulement	-2 866	-4 192	1 326
(-) Besoin en Fonds de Roulement	-5 185	-5 471	286
Variation du BFR	286	-5 757	
<b>(=) Trésorerie Nette</b>	<b>2 320</b>	<b>1 279</b>	<b>1 041</b>
<b>Total Bilan</b>	<b>26 709</b>	<b>31 508</b>	<b>-4 799</b>
<b>% Trésorerie / Total Bilan</b>	<b>8,68%</b>	<b>4,06%</b>	

### 1- Les capitaux propres :

Les capitaux propres d'INOLIA s'élèvent à 16 861 K€ au 31 décembre 2017.

La variation de ces capitaux propres se justifie par l'affectation du résultat 2016 en report à nouveau, l'amortissement de la subvention d'investissement au même rythme que les immobilisations et le résultat net de - 30 K€ dégagé au titre de l'exercice 2017.

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

### 2- Actif immobilisé :

En K€	Solde des invest 31/12/2017	Solde des invest 31/12/2016	Solde des invest 31/12/2015	Solde des invest 31/12/2014
Investissement de 1er établissement (Biens de retour)	31 355	31 123	30 937	30 609
Investissement au cours de l'exécution de la délégation (Biens de retour) --> Raccordement clients	14 157	13 597	12 960	12 316
<b>Total des investissements (Immobilisations Brutes)</b>	<b>45 512</b>	<b>44 719</b>	<b>43 896</b>	<b>42 924</b>
<b>Cumul des amortissements</b>	<b>-25 662</b>	<b>-20 098</b>	<b>-17 343</b>	<b>-14 284</b>
<b>Immobilisations nettes en fin de Délégation</b>	<b>19 850</b>	<b>24 621</b>	<b>26 554</b>	<b>28 641</b>
Taux d'obsolescence	56,39%	44,94%	39,51%	33,28%

Les immobilisations brutes s'élèvent à 45 512 K€ au 31/12/2017 : les investissements de 2017 ont été de 793 K€ et sont majoritairement des raccordements clients.

Ainsi, le Fonds de Roulement (capitaux propres et emprunt LT - actif immobilisé) s'élève à - 2 866 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 6 858 K€ au 31/12/2017 contre 6 887 K€ l'exercice précédent. Cet écart s'explique par l'effet combiné de la baisse des créances clients de 1 351 K€, de la hausse des autres créances de 282 K€ et de la hausse des disponibilités de 1 041 K€.

Les dettes de la société sont de 3 761 K€ au 31/12/2017 et correspondent principalement aux dettes fournisseurs qui ont fortement augmenté, compensées par la diminution des dettes fiscales et sociales ainsi que les dettes sur immobilisations.

La variation de 3 290 K€ entre 2017 et 2016 correspond principalement au remboursement des comptes courants d'associés à hauteur de 3 M€ sur l'exercice 2017.

Ainsi, le Besoin en Fonds de Roulement négatif (actif circulant – passif circulant) de la délégation s'élève à – 5 185 K€ ; ce BFR négatif devient une véritable offre de capitaux générée à court terme par le cycle d'exploitation, qui contribue à améliorer la trésorerie.

#### 4- La trésorerie nette :

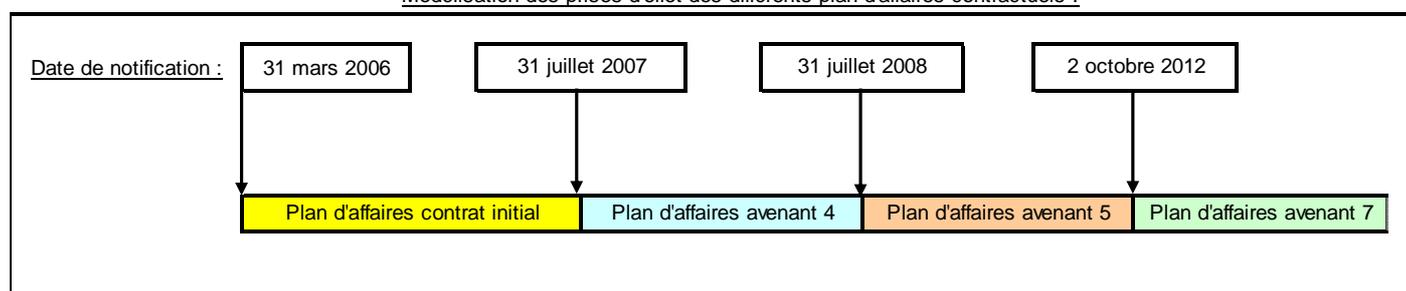
La trésorerie nette représente 8,68 % du total bilan et s'établit donc à + 2 320 K€. Cette trésorerie nette traduit la bonne solvabilité d'INOLIA.

### **5.3 Comparaison par rapport au prévisionnel**

#### **5.3.1 Comparaison aux plans d'affaires contractuels**

Pour information, le schéma ci-dessous présente les dates de prises d'effet des différents plans 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).

Modélisation des prises d'effet des différents plan d'affaires contractuels :



En K€	PLANS D'AFFAIRES INFLATE (PA)		COMPTE DE RESULTAT	
	CUMUL PREVU 2006 à 2017	CUMUL REEL 2006 à 2017	Variation en K€ (REEL vs PREVU)	Var en % (REEL vs PREVU)
Recettes Service connectivité / IRU fibres noires	3 329	5 805	2 476	74%
Recettes Service connectivité / Location annuelle fibres noires	11 586	18 585	6 999	60%
Maintenance	527	1 544	1 017	
Recettes Services LAN to LAN	18 497	15 634	-2 863	-15%
Recettes service d'hébergement	986	1 628	642	65%
Recettes services d'accès xDSL	29 141	22 522	-6 618	-23%
Recettes services d'accès Ftth	1 560	0	-1 560	-100%
Autres recettes : maintenance des fibres et location points hauts	898	464	-434	-48%
<b>Total produits d'exploitation</b>	<b>66 523</b>	<b>66 183</b>	<b>-340</b>	<b>-1%</b>
Coûts variables liés au réseau	15 670	21 472	5 802	37%
AUTRES PRESTATIONS	3 680	0	-3 680	-100%
Coût de structure + frais de fonctionnement	4 647	6 751	2 103	45%
EXPLOITATION	743	0	-743	-100%
MAINTENANCE ACTIFS	947	0	-947	-100%
Impôts hors IS	523	545	22	4%
Autres dépenses : Charges des Services d'Accès	7 844		-7 844	-100%
Retour à meilleur fortune	452			
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>34 506</b>	<b>28 768</b>	<b>-5 738</b>	<b>-17%</b>
<b>Excédent Brut d'Exploitation (EBITDA)</b>	<b>32 016</b>	<b>37 415</b>	<b>5 399</b>	<b>17%</b>
Dotation aux amortissements (en déduisant la participation de la CUB)	19 645	22 076	2 430	12%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>12 371</b>	<b>15 340</b>	<b>2 968</b>	<b>24%</b>
Charges financières	5 511	3 365	-2 146	-39%
Produits financiers	145	219	74	51%
<b>Résultat courant avant impôt</b>	<b>7 006</b>	<b>12 193</b>	<b>5 187</b>	<b>74%</b>
Éléments exceptionnels / sortie des biens de retour à l'échéance de la concession	0	1	1	
Autres éléments exceptionnels	0	0	0	
Impôts sur les sociétés	2 397	4 110	1 713	71%
<b>Résultat net</b>	<b>4 609</b>	<b>8 082</b>	<b>3 473</b>	<b>75%</b>
Taux Résultat net / Produit d'exploitation	7%	12%	5%	

(\*) Les chiffres de la colonne « cumul prévu » ne correspondent pas à ceux du plan d'affaires prévisionnel car ces derniers ont été donnés en euros constants. Il a donc été appliqué à chaque exercice l'inflation annuelle correspondante pour les rendre comparables aux euros des résultats réels.

Le comparatif présenté ci-dessus traduit les écarts entre les données cumulées prévues aux plans d'affaires inflatés (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 termes de chiffre d'affaires s'est fortement réduit**, passant de - 967 K€ fin 2016 à - 340 K€.

Du fait de l'écart positif des charges d'exploitation à hauteur de 5,7 M€, l'Excédent Brut d'Exploitation cumulé de 2006 à 2017 (indicateur très représentatif de cette délégation) dépasse le plan d'affaires à hauteur 5,4 M€.

Enfin, compte tenu des bons résultats nets cumulés, il se dégage un excédent cumulé supérieur de 3.4 M€ au prévisionnel.

## 6 Contrôles effectués

### 6.1 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 2017.

#### 6.1.1 Indicateurs relatifs à la construction du réseau

##### Linéaire du réseau

La progression du linéaire du réseau au cours des années 2009 à 2016 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%
2016	702,8	7,09%
2017	717,9	2,15%

Bordeaux Métropole a mis en place une politique de pose de fourreaux à moindre coût dans le cadre de travaux programmés. C'est ainsi qu'en collaboration avec les pôles territoriaux, des fourreaux peuvent être posés, lors de travaux de voirie, si les tronçons concernés justifient la mise en place de ces infrastructures. Des fourreaux peuvent également être posés, dans la même logique, lors de travaux menés par l'éclairage public, lors de l'aménagement de ZAC, ...

Par ailleurs, une convention a été signée avec Enedis afin profiter des travaux d'enfouissement de câbles d'énergie, pour poser également des infrastructures de communications électroniques à moindre coût. En 2017, près de 10 Km de fourreaux ont ainsi été posés en collaboration avec Enedis.

Ces infrastructures, une fois réceptionnées, sont remises en exploitation et commercialisation à Inolia.

L'augmentation du linéaire du réseau est essentiellement due à ces poses de fourreaux opportunistes ainsi qu'aux raccordements clients effectués par Inolia lorsque de nouveaux contrats sont signés.

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 (environ 36 300 € en 2017).

Sur l'année 2017, l'augmentation du linéaire de fourreaux est essentiellement due aux fourreaux remis par la Métropole.

### Linéaire de fibres optiques

La progression du linéaire de câble optique au cours des années 2009 à 2017 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%
2016	732,4	2,43%
2017	778,0	6,23%

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. Le nombre de nouveaux sites raccordés ayant été relativement important comparativement aux années précédentes, l'augmentation du linéaire de fibres optiques a cru de plus de 45 Km en 2017.

### **6.1.2 Indicateurs relatifs à l'exploitation technique du réseau**

Il est à noter qu'en 2017, INOLIA n'a réalisé que peu d'interventions d'exploitation.

Aucune saturation de câble optique n'a été observée sur le réseau.

### 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 2017 dont la remise en service ne dépend que du délégataire Inolia sont, en revanche, analysés.

En 2017, 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 99,955 % sur l'année 2017, sensiblement équivalent à celui de l'année précédente.

### Taux d'occupation des fourreaux

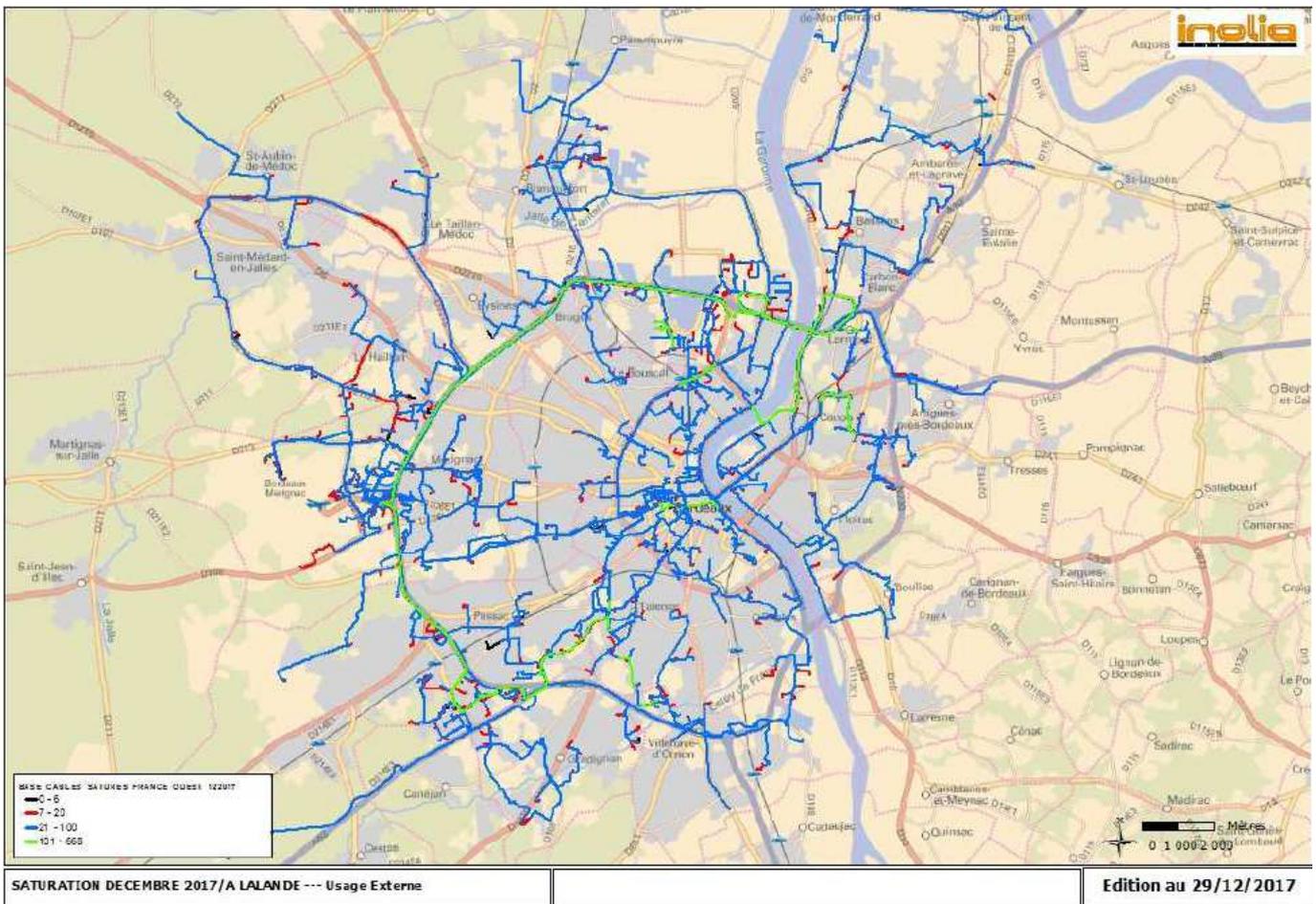
En 2011, il avait été constaté une faible occupation des fourreaux déployés par la Métropole et remis à Inolia. Tel que le montre le tableau ci-dessous, ce taux est en augmentation sur les dernières années, même si, depuis 2015, le taux est plutôt en stagnation. Le linéaire de fourreaux occupés augmente dans la même proportion que le linéaire de fourreaux remis par la métropole.

Année	Linéaire fourreaux BxM occupés	Linéaire total fourreaux remis par BxM	% fourreaux BxM occupés	linéaire remis sur l'année
2010	8 815	125 119	7,05%	
2011	25 502	174 629	14,60%	49 510
2012	30 765	185 517	16,58%	10 888
2013	49 169	229 110	21,46%	43 593
2014	56 253	242 269	23,22%	13 159
2015	65 315	257 474	25,37%	15 205
2016	71 633	294 082	24,36%	36 608
2017	79 130	324 082	24,42%	30 000

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 disponibles sur les différents tronçons du réseau. Aucun lien 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 2017, quelques cartes SDSL ont été déployées, réparties sur les NRA de Blanquefort, Saint-Médard-en-Jalles et Pessac.

Il ne devrait pas y avoir de nouvelle désaturation sur les NRA en 2018 au vu de la baisse du nombre de clients DSL.

Les actions nécessaires au bon fonctionnement sont bien anticipées.

## Répartition des contrats par opérateur usagers du réseau INOLIA

Fin 2017, 864 sites d'entreprises ou sites publics étaient raccordés au réseau Inolia, soit une augmentation en un an de 17,23% (127 nouveaux sites). Le tableau suivant précise le nombre total de contrats signés avec chaque opérateur.

Opérateur	2017	
	Nb de contrats	en pourcentage
Adista	210	20,63%
Aquitem	2	0,20%
Asf	0	0,00%
Bouygues Telecom	7	0,69%
Bretagne Tel	11	1,08%
Cheops	1	0,10%
Cis Valley	1	0,10%
Cogent	2	0,20%
<b>Completel</b>		
Covage	2	0,20%
E-Tera	6	0,59%
Free	3	0,29%
Gironde Haut Debit	4	0,39%
Heliantis	20	1,96%
IMS Network	23	2,26%
Innovatis Aquitaine	1	0,10%
Interdata	2	0,20%
Interoute	5	0,49%
Jaguar	6	0,59%
Macs	2	0,20%
Zayo (ex Neo Telecoms)	6	0,59%
NXTO	1	0,10%
ID Line (Groupe Novenci)	18	1,77%
<b>Numericable</b>		
Orange Connectivity ... (ex Obiane)	8	0,79%
Orange	6	0,59%
Resolutio	2	0,20%
Groupe SFR	657	64,54%
Sogea Networks	1	0,10%
Syntis (Ex Model Fx)	2	0,20%
Verizon	1	0,10%
Waycom	6	0,59%
Wifirst	2	0,20%
<b>Total général</b>	<b>1018</b>	<b>100,00%</b>

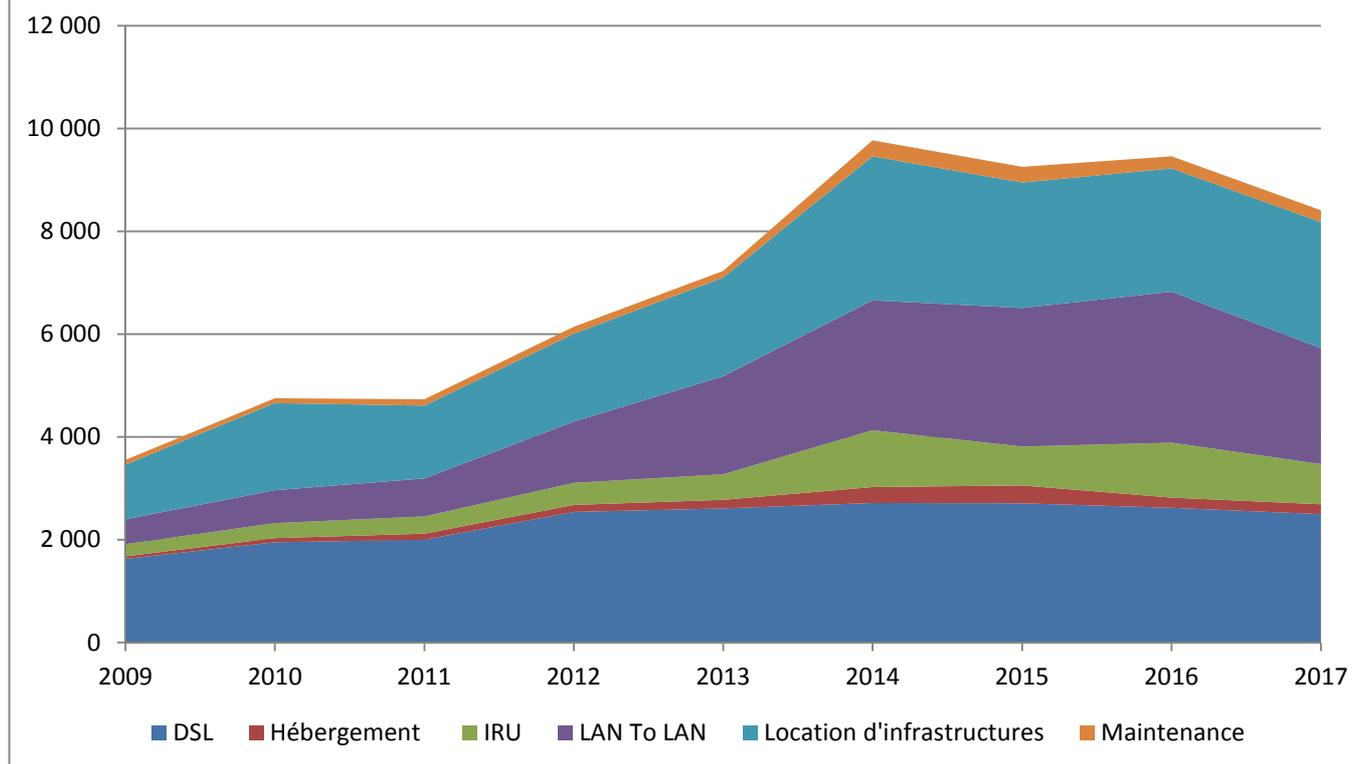
Il est à noter que 85,17% des contrats sont signés avec seulement 2 opérateurs (contre 88,6% en 2016 et 91% en 2015). La tendance est bonne mais l'assise commerciale reste trop fragile. La stratégie commerciale devrait intégrer cette contrainte.

## Répartition du chiffre d'affaires par service

L'évolution du chiffre d'affaires et de sa répartition par service lors des 7 dernières années a été la suivante :

<b>Produit (en k€, % du CA) / Année</b>	<b>DSL</b>	<b>Hébergement</b>	<b>IRU</b>	<b>LAN To LAN</b>	<b>Location d'infrastructures</b>	<b>Maintenance</b>
<b>2009</b>	<b>1631</b>	<b>49</b>	<b>235</b>	<b>484</b>	<b>1060</b>	<b>92</b>
	46%	1%	7%	14%	30%	3%
<b>2010</b>	<b>1954</b>	<b>76</b>	<b>295</b>	<b>638</b>	<b>1698</b>	<b>91</b>
	41%	2%	6%	13%	36%	2%
<b>2011</b>	<b>2002</b>	<b>116</b>	<b>337</b>	<b>736</b>	<b>1418</b>	<b>127</b>
	42%	2%	7%	16%	30%	3%
<b>2012</b>	<b>2539</b>	<b>138</b>	<b>432</b>	<b>1192</b>	<b>1704</b>	<b>138</b>
	41%	2%	7%	19%	28%	2%
<b>2013</b>	<b>2611</b>	<b>168</b>	<b>497</b>	<b>1906</b>	<b>1916</b>	<b>134</b>
	36%	2%	7%	26%	26%	2%
<b>2014</b>	<b>2718</b>	<b>307</b>	<b>1107</b>	<b>2528</b>	<b>2799</b>	<b>312</b>
	28%	3%	11%	26%	29%	3%
<b>2015</b>	<b>2708</b>	<b>348</b>	<b>760</b>	<b>2693</b>	<b>2443</b>	<b>302</b>
	29%	4%	8%	29%	26%	3%
<b>2016</b>	<b>2623</b>	<b>197</b>	<b>1067</b>	<b>2940</b>	<b>2397</b>	<b>234</b>
	28%	2%	11%	31%	25%	2%
<b>2017</b>	<b>2498</b>	<b>191</b>	<b>786</b>	<b>2254</b>	<b>2452</b>	<b>230</b>
	29,7%	2%	9%	27%	29%	3%

## Répartition du CA en K€ par année



L'analyse des courbes montre une tendance baissière du chiffre d'affaires total depuis 2014, après 6 années de progression régulière. La part 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 apparente.

### 6.1.3 Indicateurs relatifs à l'exploitation financière du réseau

#### Niveau de revenu par service

Produit (en k€)	2017	2016	2015	Evolution 2016/2017
DSL	2498	2623	2708	-4,8%
Hébergement	191	197	348	-3,0%
IRU	786	1067	760	-26,3%
LAN To LAN	2254	2940	2693	-23,3%
Location d'infrastructures	2452	2397	2443	2,3%
Maintenance	230	234	302	-1,7%
	<b>8411</b>	<b>9458</b>	<b>9254</b>	

L'analyse du niveau de chiffres d'affaires par service montre la rupture de la progression continue du chiffre d'affaires pour les services LAN To LAN (due essentiellement à une régularisation des tarifs a posteriori). Les chiffres (en pourcentage) sont peu significatifs pour l'hébergement et la maintenance du fait de leur faible valeur. Le chiffre d'affaires DSL continue sa lente diminution, et celui des IRU (Indefeasible rights of use, ou en français, droit irrévocable d'usage) revient au niveau de 2015. Ce dernier chiffre reste peu significatif tant les commandes d'IRU peuvent faire l'objet d'une très grande variabilité d'une année sur l'autre.

## Ratio fonds propres/investissements

Ratio Fonds Propres / Investissement	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Fonds propres et comptes courants d'actionnaires	16 984	20 429	22 579	21 407	22 848	22 837	21 932	22 745	22 504
Investissements de premier établissement + évolution réseau	31 355	31 123	30 937	30 609	29 936	28 986	28 303	28 341	27 468
Ratio Fonds propres / investissements de 1 <sup>er</sup> établissement	<b>54,17%</b>	<b>65,64%</b>	<b>72,99%</b>	<b>69,94%</b>	<b>76,33%</b>	<b>78,79%</b>	<b>77,49%</b>	<b>80,26%</b>	<b>81,93%</b>

Comme le prévoit l'article 27.2 de la convention, les fonds propres (capitaux propres et comptes courants d'actionnaires) doivent être au moins égaux à 25 % du montant total des investissements de 1<sup>er</sup> 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 (ou RMF). Les interprétations du délégataire et de Bordeaux Métropole diffèrent quant aux modalités de calcul de cette contribution. Le tableau ci-dessous reprend les calculs de la métropole et du délégataire.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Montant RMF brut / méthode Inolia	- €	- €	188 051 €	- €	- €	- €
Montant RMF brut / méthode Métropole	- €	385 727 €	977 538 €	872 664 €	924 927 €	- €
<b>Cumul RMF brut / méthode Inolia</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>	<b>188 051 €</b>	<b>188 051 €</b>	<b>188 051 €</b>	<b>188 051 €</b>
<b>Cumul RMF brut / méthode Métropole</b>	<b>- €</b>	<b>385 727 €</b>	<b>1 363 265 €</b>	<b>2 235 929 €</b>	<b>3 160 856 €</b>	<b>3 160 856 €</b>
Montant RMF retraité / méthode Inolia	- €	- €	188 051 €	- €	- €	- €
Montant RMF retraité / méthode Métropole	- €	385 727 €	784 675 €	574 352 €	637 750 €	- €
<b>Cumul RMF retraité / méthode Inolia</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>	<b>188 051 €</b>	<b>188 051 €</b>	<b>188 051 €</b>	<b>188 051 €</b>
<b>Cumul RMF retraité / méthode Métropole</b>	<b>- €</b>	<b>385 727 €</b>	<b>1 170 402 €</b>	<b>1 744 754 €</b>	<b>2 382 504 €</b>	<b>2 382 504 €</b>
Consommation RMF	- €	- €	- €	69 400 €	4 000 €	- €
<b>Cumul consommation RMF</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>	<b>- €</b>	<b>69 400 €</b>	<b>73 400 €</b>	<b>73 400 €</b>

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. Le jugement rendu début 2017 avalise le mode de calcul de la Métropole. Inolia a fait appel du jugement en mai 2017.

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

Date Demande	Prospects	Communes	Demande RMF validée	Demande RMF réalisée
07/05/15	Unicancer - Bergonié	Gradignan	8 600 €	8 600 €
08/06/15	Institut des sourds et aveugles	Ambarès-et-Lagrave	11 600 €	11 600 €
07/05/15	AHI 33 (5 sites)	Pessac, Mérignac, Cenon, Floirac, Villenave d'Ornon	16 200 €	16 200 €
08/07/15	Cheval Quancard	Carbon-Blanc	24 000 €	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 €	9 000 €
27/07/15	Financière Bernard	Ambès	4 000 €	4 000 €
28/07/15	CVBG	Parempuyre	2 700 €	0 €
23/09/15	Astrium/Eads	Saint-Médard-en-Jalles	22 945 €	0 €
<b>Total :</b>			<b>99 045 €</b>	<b>73 400 €</b>

## 6.2 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 ont été présentées dans l'analyse du compte rendu annuel 2015, en 2016.

Il ressortait de cette analyse que, sur la base de la comparaison inter-RIP, les prix d'INOLIA étaient globalement bien positionnés.

## 6.3 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 2017 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.

## 7 Avis du Délégrant

### Sur le plan technique

Le réseau est bien géré et évolue positivement. Les principaux indicateurs (taux de disponibilité, niveau de saturation des liens, renouvellement des matériels obsolètes, ...) sont dans le vert et sont bien maîtrisés.

Le taux de disponibilité du réseau est très bon à 99,955%.

### Sur le plan commercial

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

Plus de 85% 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. Il est à noter que la tendance est toutefois positive dans la mesure où ce taux était de 88,6% en 2016.

La tendance sur le DSL qui s'est inversée depuis 3 ans va minimiser les revenus sur ce segment sur le moyen et long termes (du fait de l'arrivée du FTTH notamment).

Les solutions FTTE<sup>1</sup> (Fibre jusqu'à l'Entreprise), vont arriver d'ici la fin 2018 et viendront concurrencer fortement les offres Inolia. Cela constitue un risque.

Ces points de vigilance mériteraient qu'un plan d'actions soit mis en place par Inolia.

### Sur le plan financier

Le chiffre d'affaires de la délégation progresse globalement, d'années en années tout en restant inférieur au plan d'affaires cumulé contractuel de l'avenant 7.

Avec des charges d'exploitation bien inférieures aux prévisions, l'Excédent Brut d'Exploitation s'améliore de ce fait à hauteur de 5,4 M€ par rapport au prévisionnel et représente 17 % d'augmentation par rapport à ce même prévisionnel.

Le résultat net de l'exercice 2017 est déficitaire de 31 K€ mais cela s'explique principalement par la dotation réalisée suite au jugement du tribunal administratif de Bordeaux qui a débouté la société Inolia. La dotation réalisée pour l'exercice 2017 est de 2 194 K€ et correspond à l'application de la clause de retour à meilleure fortune pour les exercices 2013, 2014, 2015 et 2016.

Les investissements en 2017 s'élèvent à 0,8 M€, moins élevés qu'en 2016 ; ils correspondent essentiellement aux raccordements des nouveaux clients.

Pour l'exercice 2017, la clause de partage de gains de productivité (article 28 du contrat de délégation) ne s'applique pas.

---

<sup>1</sup> 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.