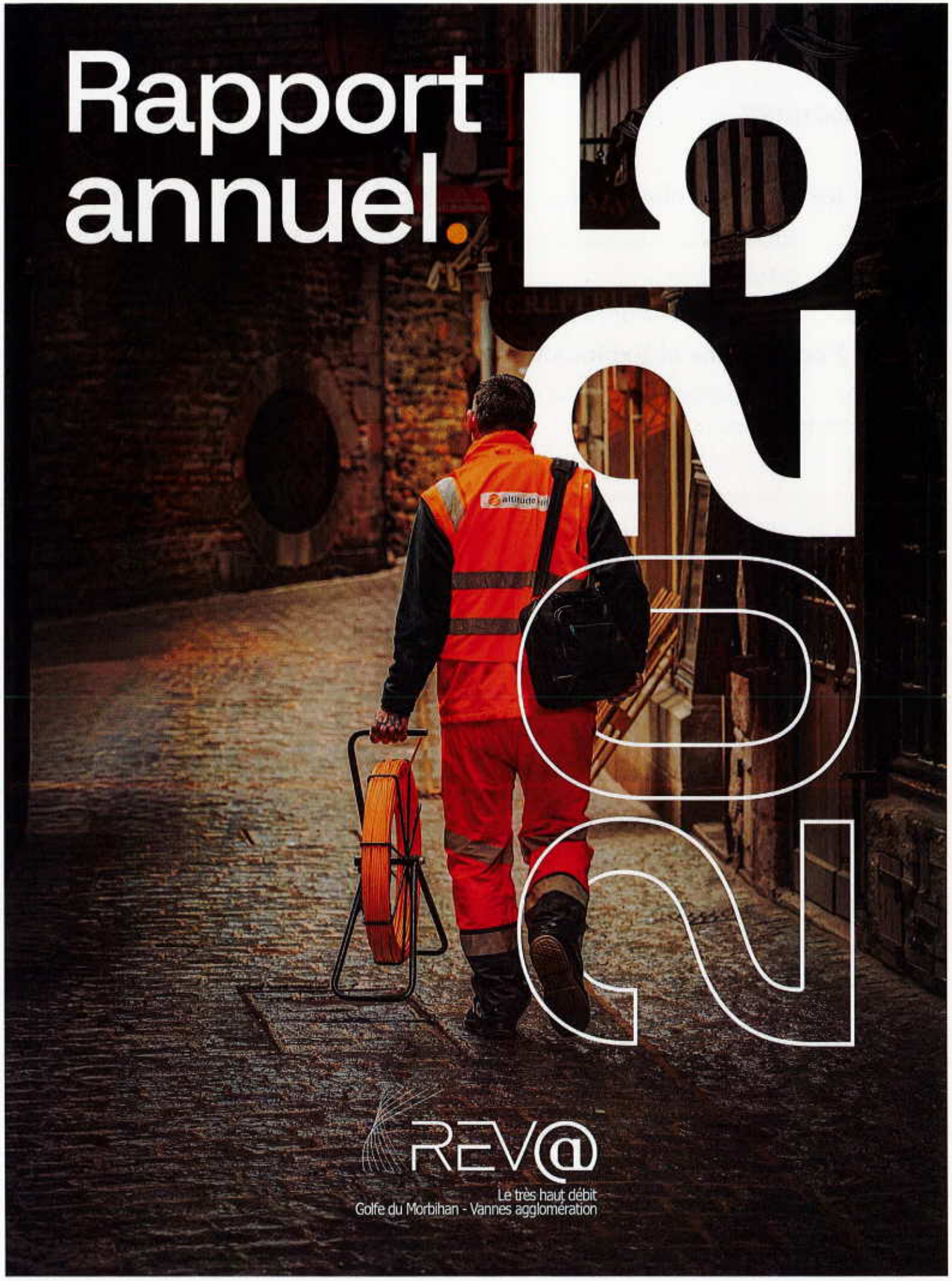
Rapport annuel.

2021



REV@

Le très haut débit
Golfe du Morbihan - Vannes agglomération

SOMMAIRE

1. REV@ en un clin d'œil 6
1.1. Edito 6
1.2. Introduction 8
1.3. Vos interlocuteurs en 2025 9
2. Performance et Exploitation en 2025 12
2.1. L'organisation Altitude Infra au service du réseau de fibre de votre territoire 12
2.1.1. Le pôle PEX : la prise en exploitation des éléments techniques 12
2.1.2. La production : Les raccordements sur le réseau 12
2.1.3. L'exploitation du réseau 14
2.1.3.1. Organigramme et fonctionnement 14
2.1.3.2. Procédures et matrices d'escalades 15
2.1.4. La maintenance du réseau 15
2.1.5. Le patrimoine 17
2.1.5.1. Organisation et rôle 17
2.1.5.2. Procédures 18
2.1.6. Relations opérateurs – Grand Public/OCEN 19
2.1.7. Le système d'informations : la garantie d'une bonne interaction 21
2.1.7.1. Présentation 21
2.1.7.2. Organisation 22
2.1.7.3. Outils à disposition et versionning des applications 23
2.2. Le réseau REV@ : la photo 2025 24
2.2.1. Cartographie du réseau REV@ : le réseau exploité 24
2.2.1.1. Cartographie du réseau REV@ exploité 24
2.2.1.2. Base de données adresses (IPE) 24
2.2.2. Inventaire du réseau 25
2.2.2.1. Inventaire du réseau au format Shape et/ou Grace THD 25
2.2.2.2. Inventaire des éléments actifs du réseau 25
2.2.2.3. Mètres linéaires de réseaux exploités 25

2.3. L'activité du réseau REV@ en 2025 26
2.3.1. Etat et disponibilité du réseau Rev@ 26
2.3.1.1. Taux de disponibilité des services 26
2.3.1.2. Capacité du réseau REV@ 27
2.3.1.3. Capacité des équipements actifs 30
2.3.2. Maintenance du réseau REV@ 31
2.3.2.1. Maintenances préventives du réseau Rev@ 32
2.3.2.2. Maintenances curatives 34
2.3.3. Evolution et sécurisation du réseau REV@ 35
2.3.3.1. Montée en capacité et évolutions techniques de la collecte 35
2.3.3.2. Sécurisation de la collecte 36
2.3.3.3. Renouvellement des équipements du réseau (GER) 36
2.3.3.4. Entretien et protection des infrastructures 38
2.3.4. Raccordements et hébergements 39
2.3.4.1. Raccordements FttH Grand Public 39
2.3.4.2. Raccordements FttH PRO 48
2.3.5. Incidents clients et tickets réseaux 54
2.3.5.1. Incidents clients 54
2.3.5.2. Tickets réseaux 58
2.3.6. Vie du réseau 61
2.3.6.1. DT/DICT 61
2.3.6.2. Dévoiements, enfouissements et extensions 62
2.3.6.3. Inventaires des biens de retours 64
2.4. Le système d'informations : support transverse pour une exploitation de qualité 64
2.4.1. Description des applications 64
2.4.1.1. Sécurité informatique 64
2.4.1.2. L'extranet 65
2.4.1.3. Sites web DSP, prospect 66
2.4.1.4. Éligibilité 67
2.4.1.5. ICC, E-Mutation 67
2.4.1.6. ERP Sage X3 68
2.4.1.7. Production client 69
2.4.1.8. Praxedo 69

2.4.1.9. IRRIS, SAV 69
2.4.1.10. Patrimoine Fibre, Netgéo 71
2.4.1.11. Référentiel adresses, STBAN 72
2.4.1.12. MUX 73
2.4.1.13. ODIN 73
3. Notre stratégie de valorisation du réseau en 2025 75
3.1. Marketing 75
3.1.1. Organisation & missions 75
3.1.2. Les évolutions du marché 76
3.1.2.1. Evolutions de marché du FttH Grand Public 76
3.1.2.2. Evolutions du marché sur les gammes Entreprise 80
3.1.2.3. Evolutions du marché sur la gamme Collectivités 86
3.1.2.4. Evolutions du marché sur la gamme Infrastructures 87
3.1.2.5. Le catalogue de services 88
3.1.2.6. La gamme Grand Public et Entreprises 90
3.1.2.7. La gamme Collectivités 93
3.1.2.8. La gamme Infrastructures 94
3.2. Analyse commerciale 99
3.2.1. Le Commerce « Grand Public » - GP 99
3.2.1.1. Organisation & rôle 99
3.2.1.2. Dynamique commerciale GP en 2025 100
3.2.1.3. Les opérations et événements 103
3.2.2. Le Commerce : offres BtoB 104
3.2.2.1. Organisation de la direction commerciale Nationale et Locale 104
3.2.2.2. Évènements locaux 2025 105
3.2.2.3. Évolution du portefeuille d'usagers du réseau 107
3.2.2.4. Évolution du parc de services 109
4. 2025 : notre relation avec votre territoire 114
4.1. Administrés et Élus 114
4.1.1. Le service « Relations Administrés et Élus » 114
4.1.2. La gestion des demandes administrés sur votre territoire 115
4.1.2.1. Les demandes de vos administrés 115
4.2. Communication 117

4.2.1. Communiquer pour accompagner la transition vers la fin du réseau cuivre 117
4.2.2. Communiquer pour entretenir une relation de proximité avec les Élus 118
4.2.3. Communiquer pour renforcer la visibilité de REV@ sur le territoire 119
4.2.4. Conclusion et perspectives 120
4.3. RSE 120
5. Contrats et finances en 2025 121
5.1. Rapport juridique 121
5.1.1. Gestion des risques juridiques et assurantiels 122
5.1.1.1. Sinistres en 2025 122
5.1.1.2. Contentieux 124
5.1.1.3. Assurances 124
5.1.2. Contrat lié à l'exécution de la DSP 124
5.1.3. Conformité réglementaire 125
5.1.3.1. Sujets réglementaires majeurs en 2025 125
5.1.3.2. Le décommissionnement du cuivre en 2025 131
5.2. Performances financières 137
5.2.1. Introduction 137
5.2.1.1. Méthodologie d'élaboration du rapport financier 137
5.2.1.2. Rappel des règles de comptabilité retenues 138
5.2.2. Synthèse exécutive financière 140
5.2.2.1. Patrimoine et bilan 140
5.2.2.2. Santé et performance 143
5.2.2.3. Respect des engagements contractuels 148
5.2.3. Bilan et perspectives 2026 151
5.2.3.1. Bilan de l'analyse 151
5.2.3.2. Flux de trésorerie 152
5.2.3.3. Projections 2026 153
6. Perspectives et trajectoires 2026 154
7. Glossaire 155
8. Annexes 158

1. REV@ en un clin d'œil

1.1. Edito



Il y a quelques années encore, la question centrale était celle du déploiement. Jusqu'où allions-nous étendre la fibre ? Aujourd'hui, avec plus de 94% des foyers français éligibles, cette question est derrière nous. Une autre s'impose, plus exigeante et plus structurante. À quoi sert un réseau que l'on a construit ensemble, si on ne le fait pas pleinement vivre ?

C'est à cette question qu'Altitude Infra et ses Délégants ont consacré l'essentiel de leur énergie en 2025.

Vos territoires ne vous demandent plus seulement d'être connectés. Ils vous demandent d'être résilients, souverains, intelligents. Vos Élus, vos administrés, vos partenaires ont des préoccupations concrètes en matière de sécurité des données, de cybersécurité, de vidéoprotection et d'optimisation des services publics. Ce sont des besoins réels, urgents, qui appellent des réponses à la hauteur des investissements que vous avez consentis.

C'est dans cet esprit que nous avons développé le Réseau Multi-Services. Le RMS n'est pas un produit supplémentaire, c'est une vision partagée. Celle d'une infrastructure fibre qui cesse d'être un tuyau passif pour devenir la colonne vertébrale d'un territoire numérique, sécurisé et souverain. L'interconnexion de sites, les services Internet, la téléphonie, la vidéoprotection, l'IoT pour l'eau ou l'éclairage public et l'hébergement souverain sont autant de briques concrètes qui vous permettent de valoriser vos investissements et de proposer à vos administrés des services performants, mutualisés et compétitifs.

Sur le terrain, cette ambition se traduit déjà. Des réseaux LoRa optimisent l'éclairage public. La 5G privée sécurise les connexions critiques. Ubicité ouvre de nouveaux horizons en matière d'usages numériques territoriaux. Ce n'est pas l'avenir, c'est ce que nous pouvons déployer aujourd'hui, sur vos territoires, avec vous.

Mais il serait illusoire, et même irresponsable, de ne pas nommer clairement le défi qui conditionne tout le reste. La résilience de vos réseaux est mise à l'épreuve chaque jour, par des événements climatiques de plus en plus fréquents, par le vandalisme, par des modes d'exploitation qui évoluent. Assurer leur robustesse, leur continuité, leur qualité dans la durée est un engagement que nous partageons et que nous assumons ensemble.

Cet engagement a cependant un prérequis que nous ne pouvons plus esquiver collectivement. Le modèle économique doit évoluer. Et près de quinze ans après les premiers déploiements, ce serait même illégitime de prétendre qu'un modèle dans un secteur en constante évolution puisse rester indéfiniment figé. Le constat est aujourd'hui partagé par l'ensemble des acteurs de la filière. Vos réseaux, déployés sur des territoires moins denses, ont une réalité spécifique, des coûts d'exploitation plus élevés et des aléas plus importants. Cette spécificité doit trouver sa traduction dans un cadre tarifaire rééquilibré, qui reconnaisse la valeur de ce que vous avez bâti et permette de le maintenir à la hauteur de ce qu'il doit être.

Car l'enjeu est politique autant qu'économique. La promesse du Plan France Très Haut Débit, le numérique partout, pour tous, ne peut tenir que si les réseaux qui la portent sont viables, durables et résilients. Faute de cela, nous prendrions collectivement le risque d'une fracture nouvelle, non plus entre ceux qui ont accès à la fibre et ceux qui n'y ont pas accès, mais entre les territoires dont les réseaux tiennent dans la durée et ceux qui, progressivement, décrocheraient.

À l'heure où l'intelligence artificielle redessine les besoins en infrastructure et où la souveraineté numérique est devenue un enjeu de premier plan, vous avez eu la clairvoyance de bâtir une colonne vertébrale numérique sur vos territoires. Tout notre travail, en 2025 comme dans les années à venir, est de la faire vivre ensemble, pleinement, équitablement, et avec les moyens qu'elle mérite.

Arnaud Van Troeyen

1.2. Introduction

Le présent rapport expose l'activité de la Délégation de Service Public de la société Vannes Agglo Numérique au titre de l'année 2025, dans la continuité des dynamiques observées lors de l'exercice précédent.

L'année écoulée s'inscrit dans une trajectoire globalement positive, marquée par des résultats commerciaux solides et une progression financière conforme, aux prévisions établies. Le chiffre d'affaires confirme ainsi la bonne dynamique du réseau et l'adoption croissante des services par les usagers.

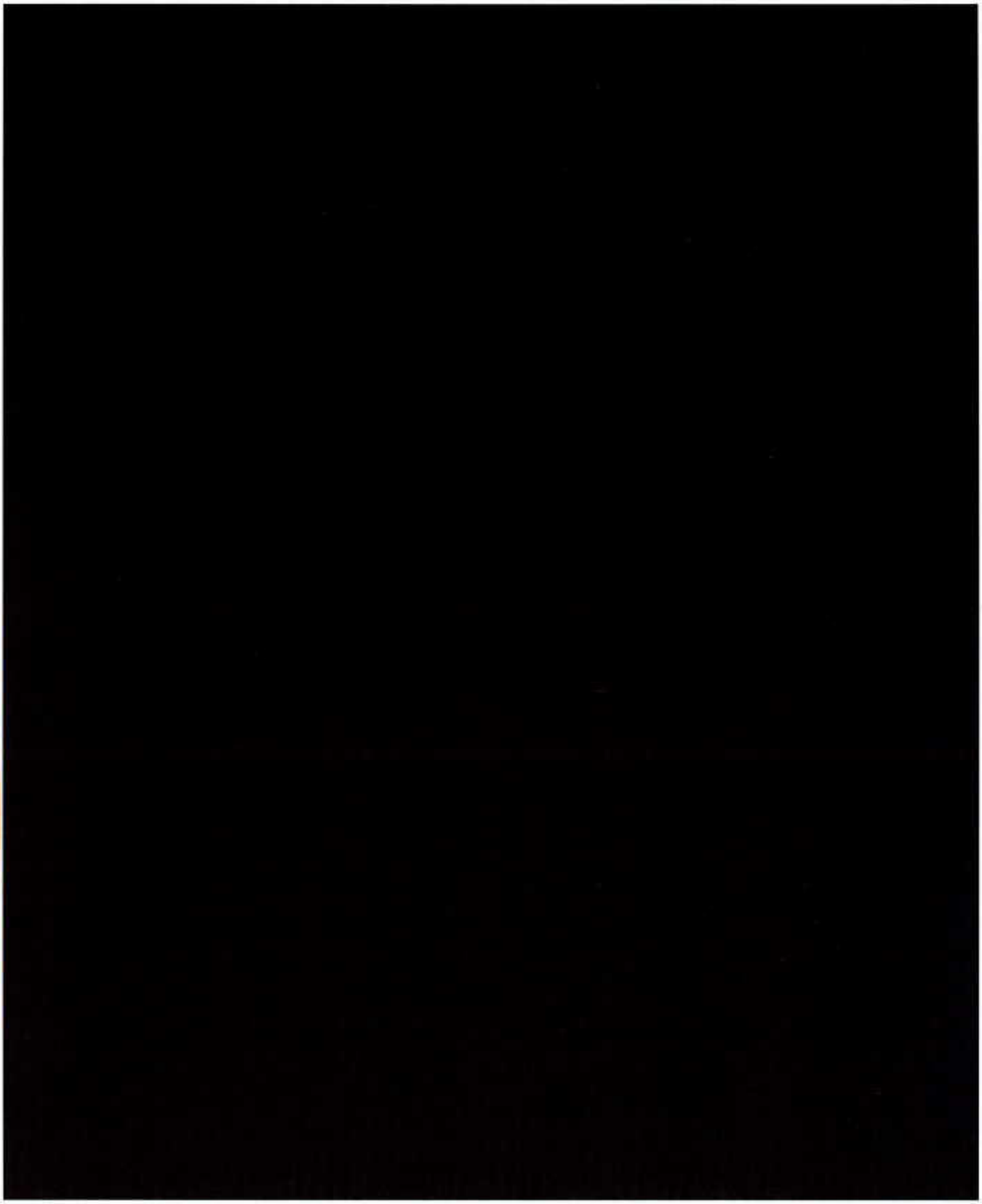
L'année 2025 revêt par ailleurs une importance particulière, en raison de la mise en œuvre effective de la fermeture du réseau cuivre sur plusieurs communes de l'agglomération. Cette évolution majeure du paysage des télécommunication vient renforcer le rôle stratégique du réseau fibre et accélérer la transition vers le Très Haut Débit.

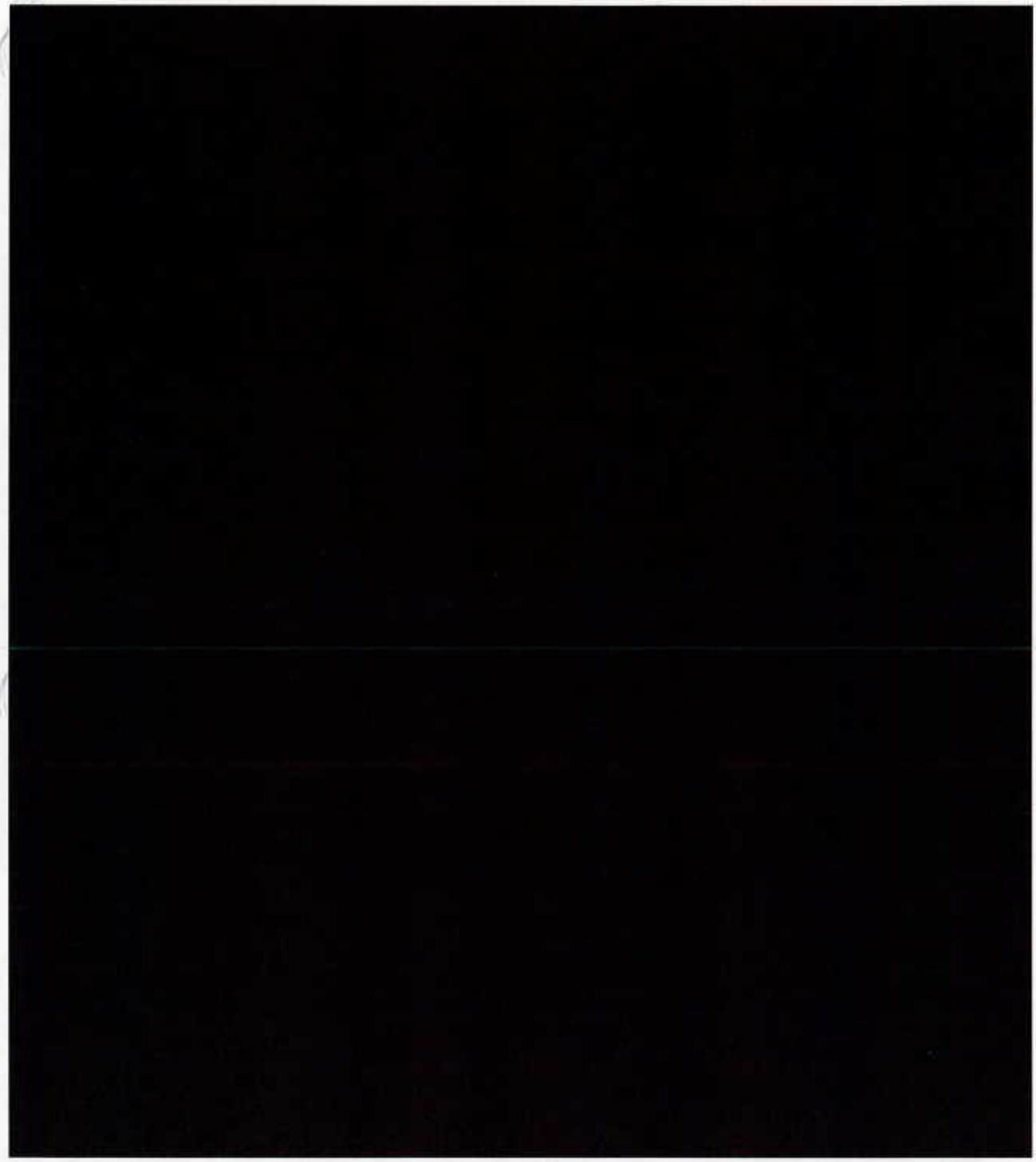
Dans ce contexte, le présent rapport a pour objet de présenter de manière détaillée l'activité de la DSP selon ses principales composantes techniques, commerciales et financières, afin d'en apprécier les performances et les perspectives d'évolution.

1.3. Vos interlocuteurs en 2025

Sur les différentes activités principales de la DSP les interlocuteurs, au cours de l'année 2025, sont les suivants :

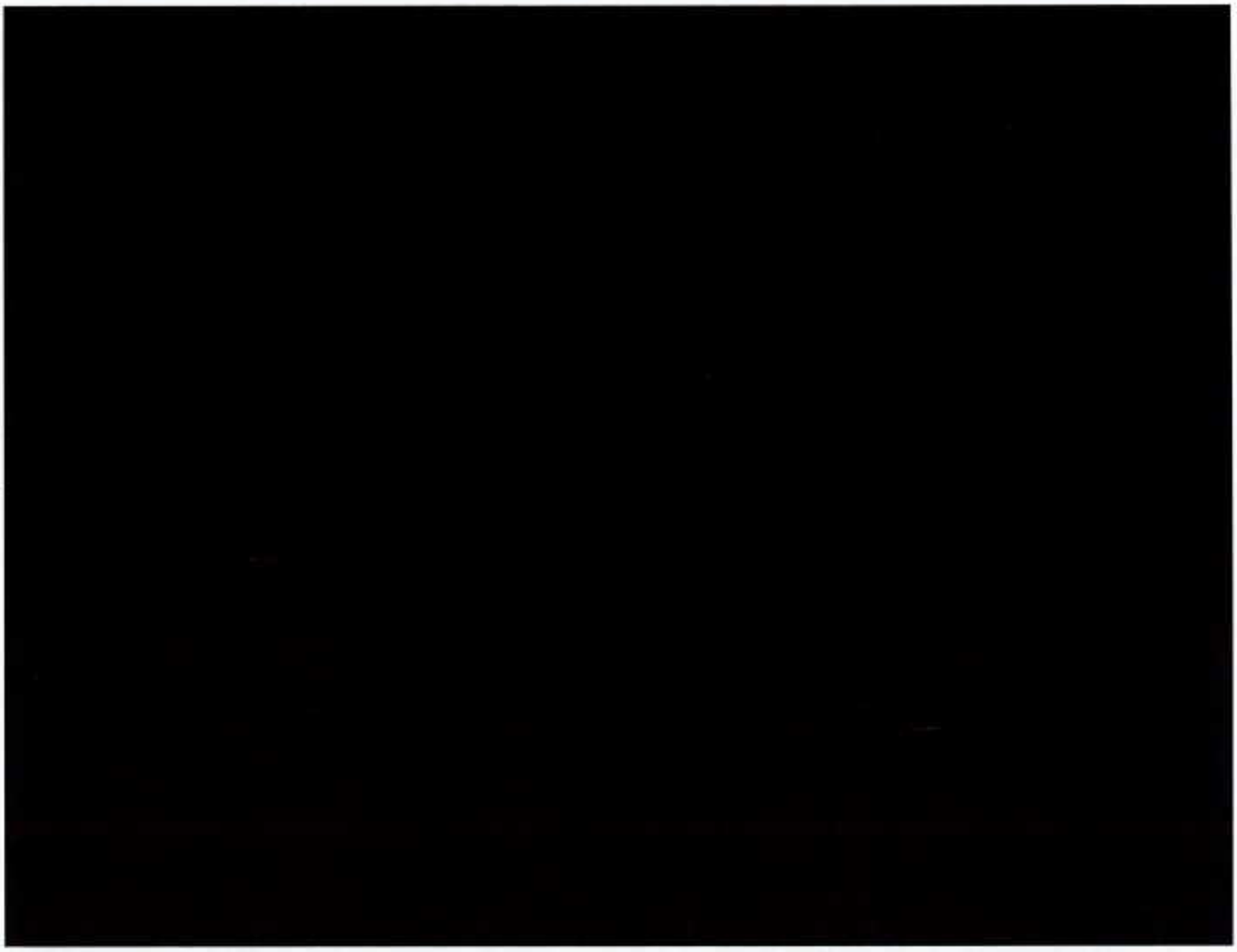






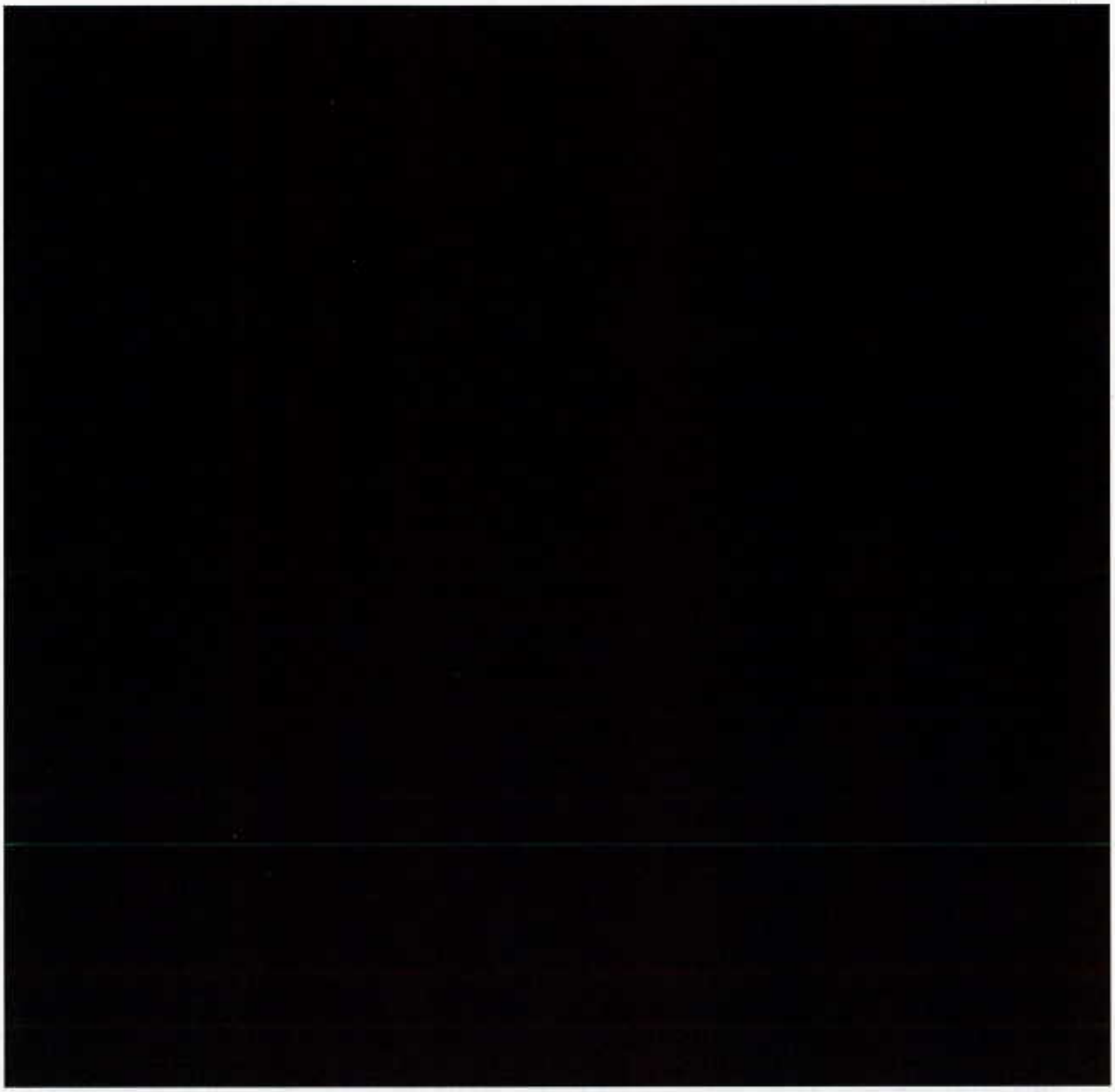
2. Performance et Exploitation en 2025

2.1. L'organisation Altitude Infra au service du réseau de fibre de votre territoire



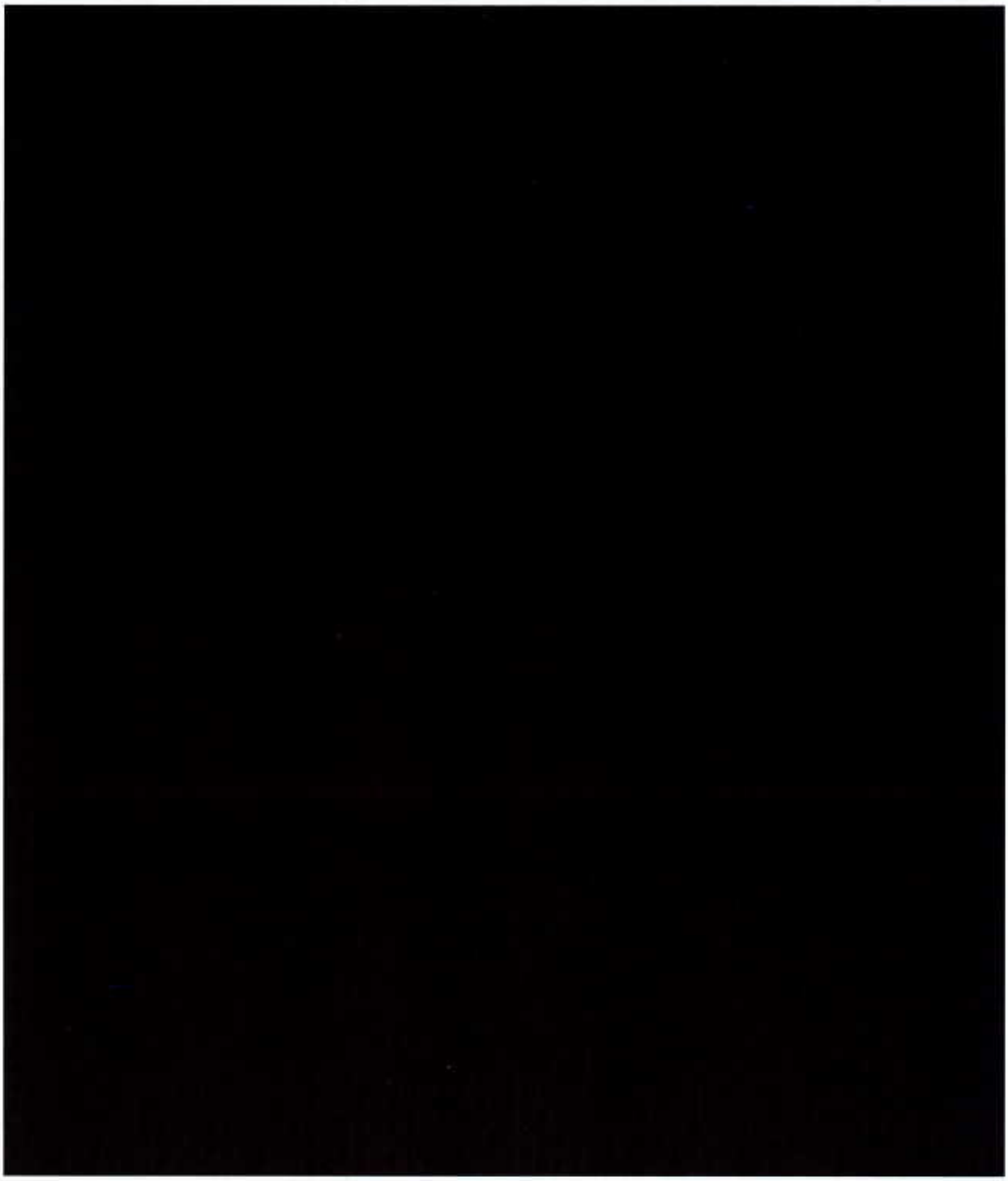
2.1.2. La production : Les raccordements sur le réseau



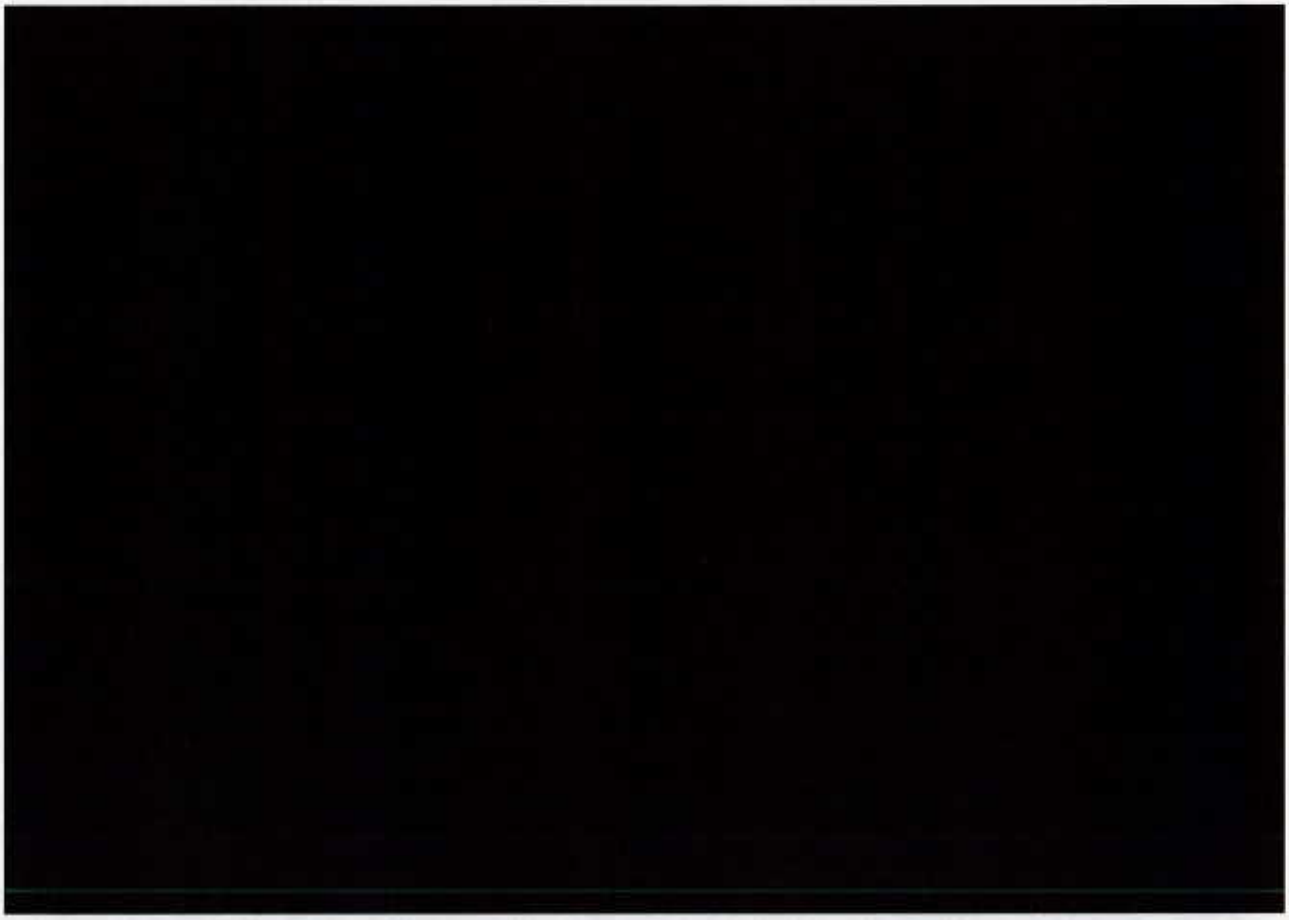


2.1.3. L'exploitation du réseau

2.1.3.1. Organigramme et fonctionnement

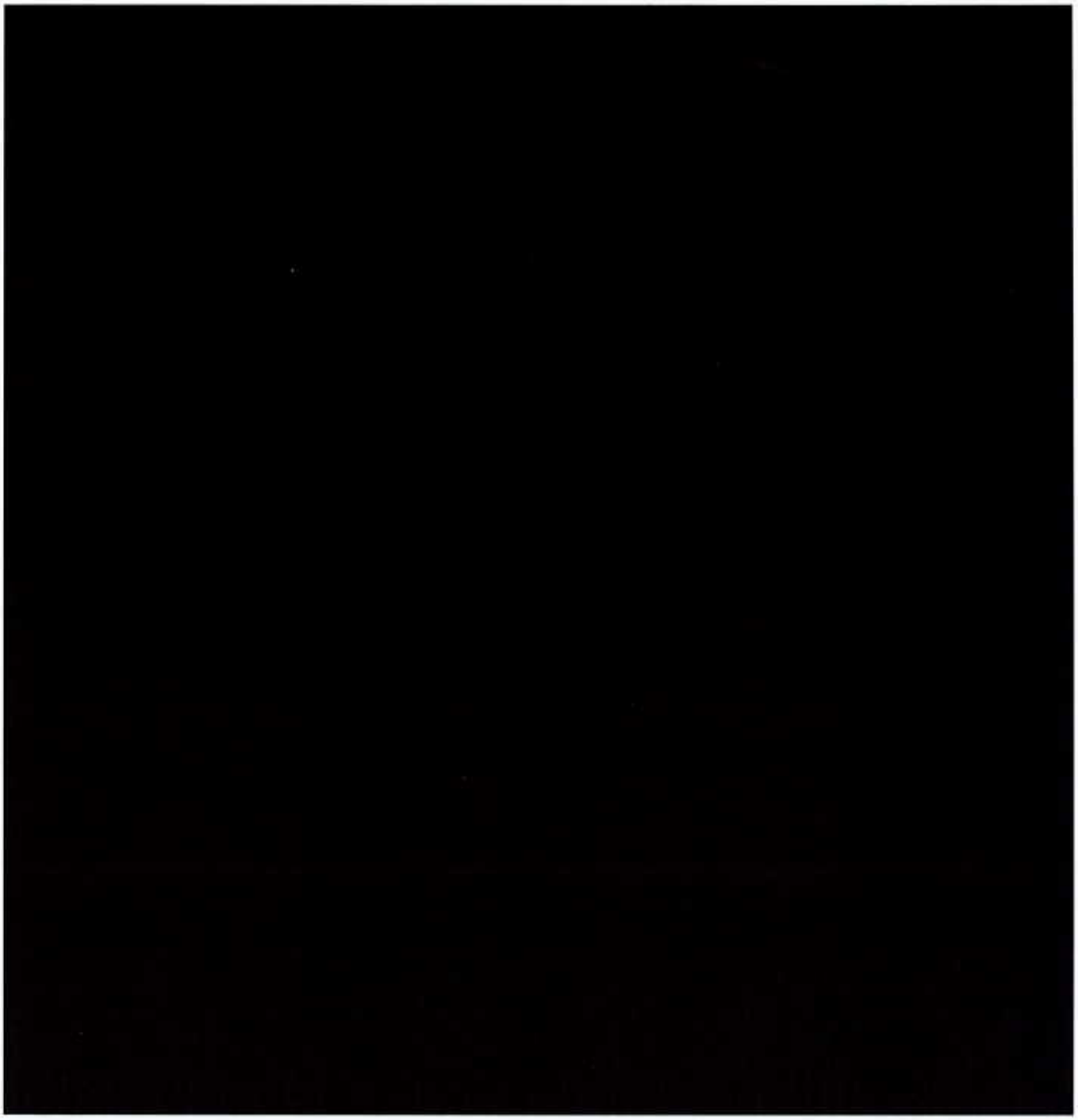


2.1.3.2. Procédures et matrices d'escalades



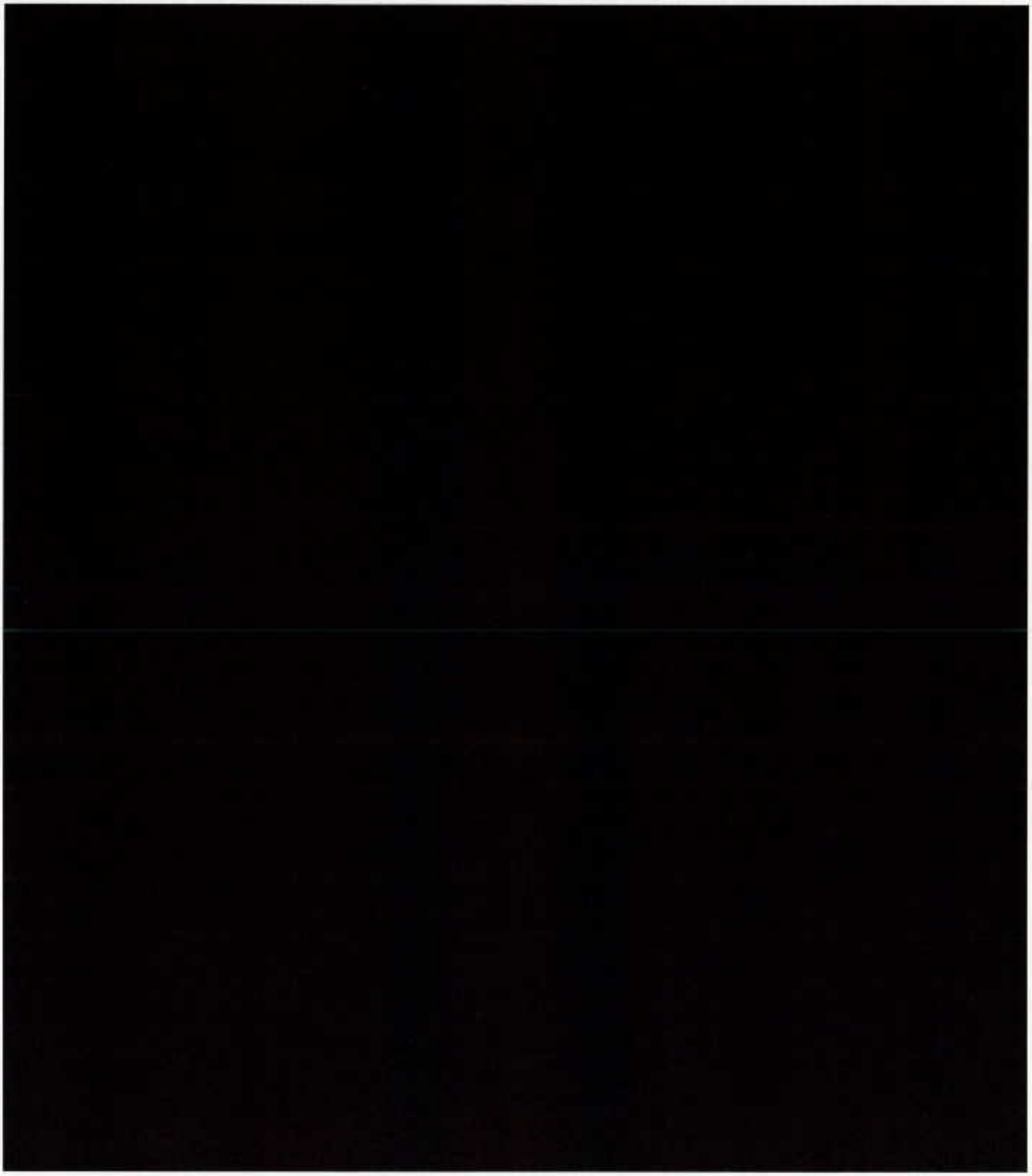
2.1.4. La maintenance du réseau





2.1.5. Le patrimoine

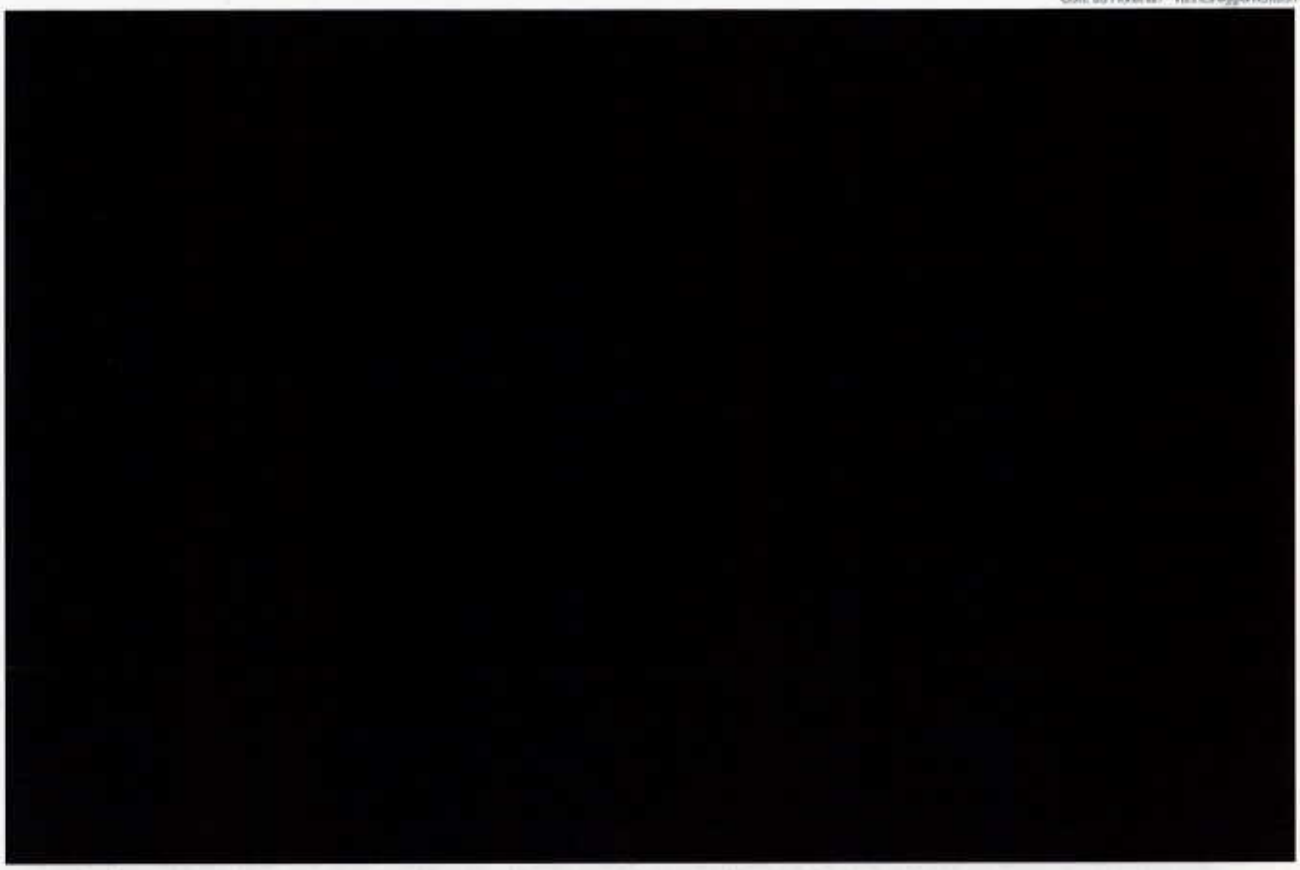
2.1.5.1. Organisation et rôle



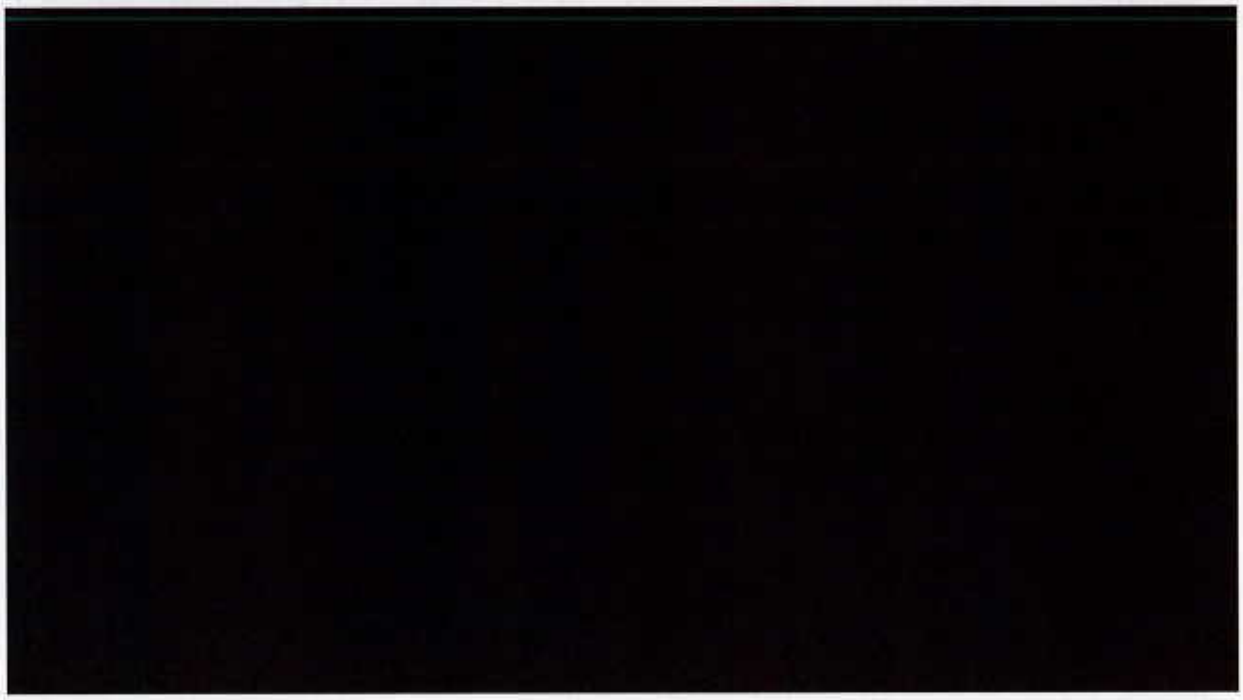
[redacted]

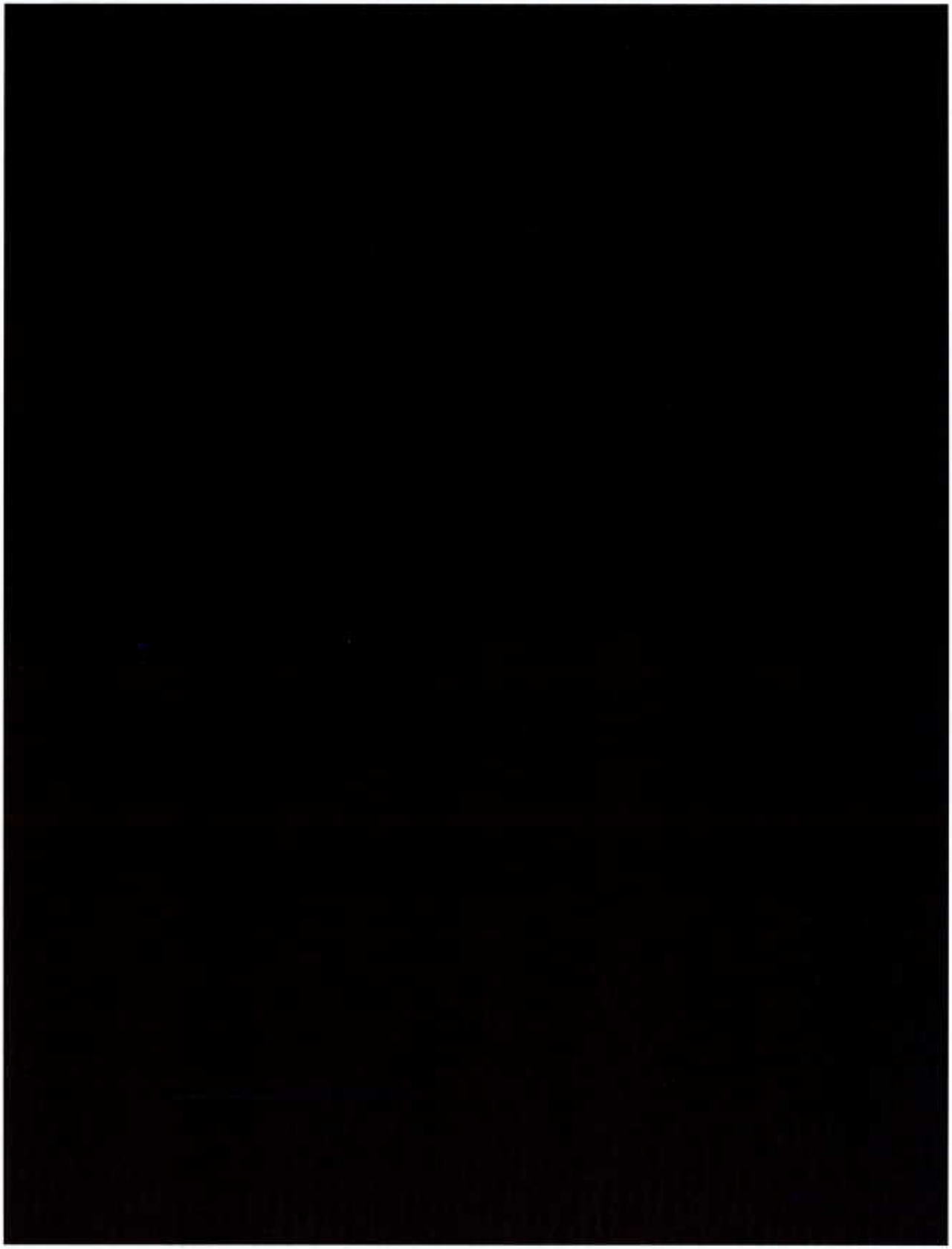
2.1.5.2. Procédures

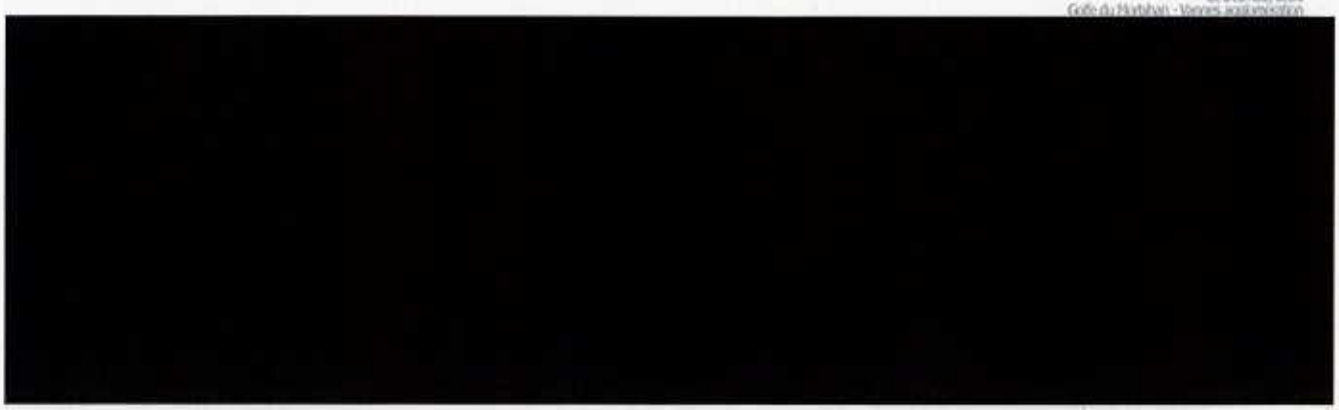
[redacted]



2.1.6. Relations opérateurs – Grand Public/OCEN

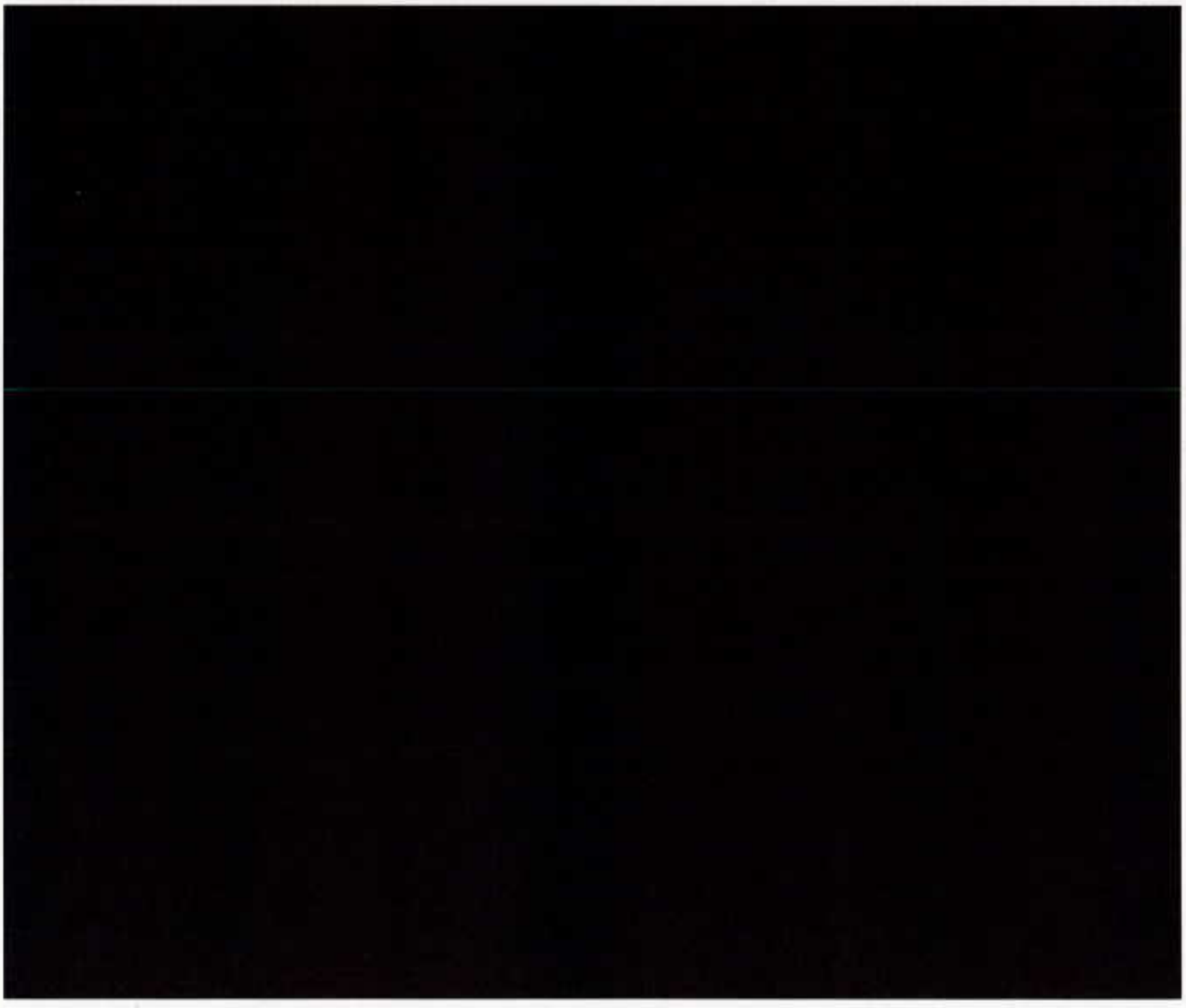


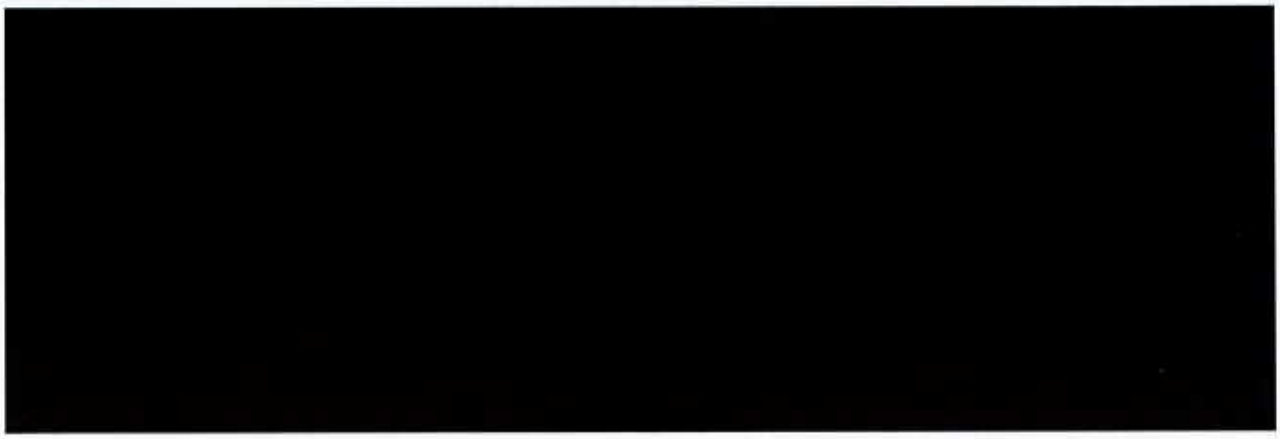




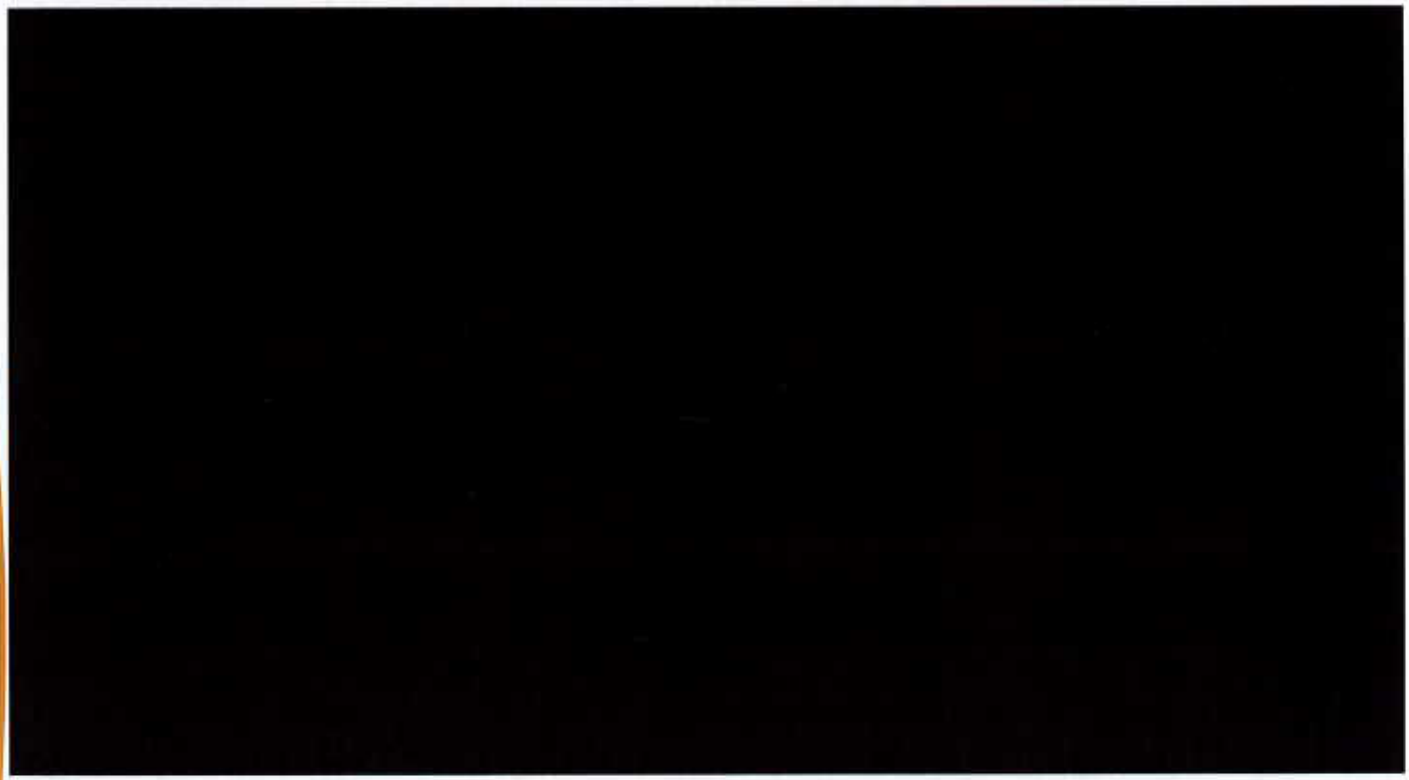
2.1.7. Le système d'informations : la garantie d'une bonne interaction

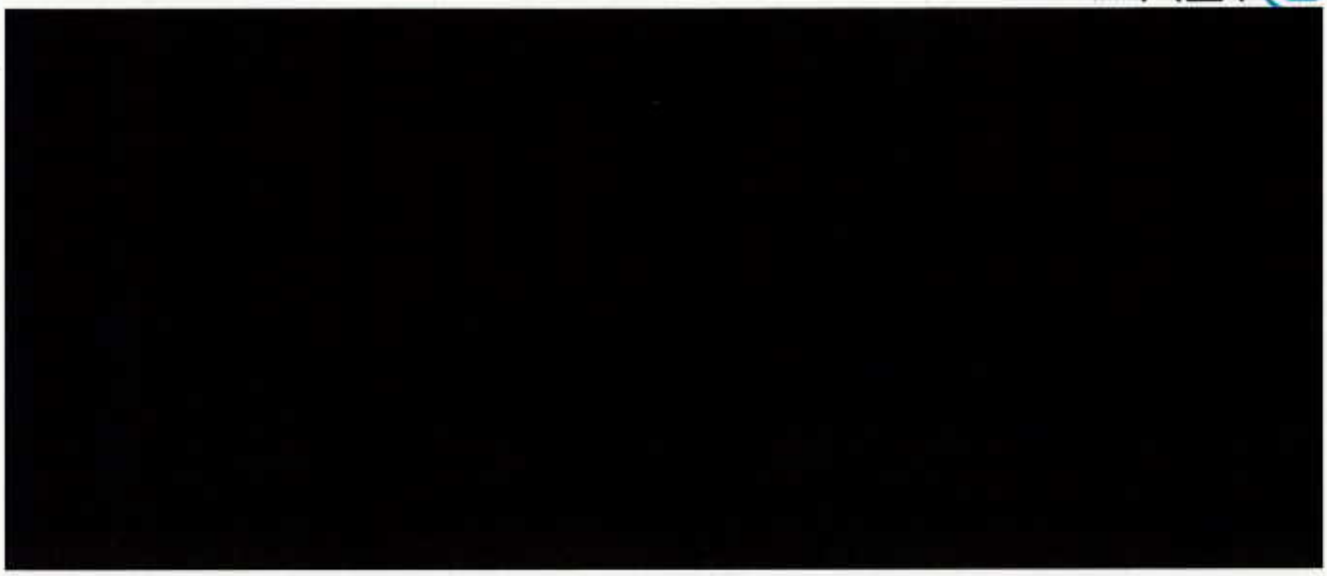
2.1.7.1. Présentation





2.1.7.2. Organisation





2.1.7.3. Outils à disposition et versionning des applications

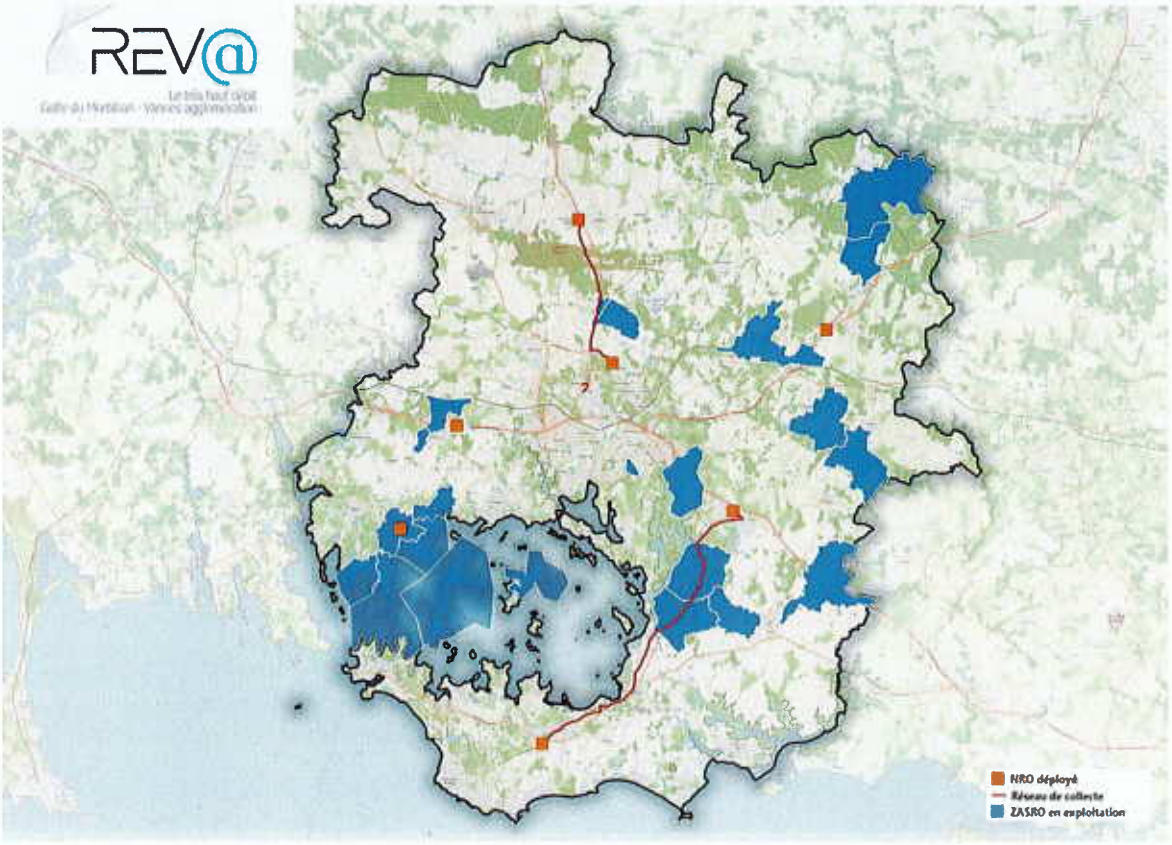
Les évolutions des applications, et leur versioning sont disponibles à **l'Annexe 02 – Versioning des applications.docx**

2.2. Le réseau REV@ : la photo 2025

2.2.1. Cartographie du réseau REV@ : le réseau exploité

2.2.1.1. Cartographie du réseau REV@ exploité

Vous trouverez ci-dessous la carte du réseau Rev@ actuellement exploité :



2.2.1.2. Base de données adresses (IPE)

REV@ compte **13 568** prises commercialisables. Vous retrouverez dans l'IPE, l'ensemble des statuts des prises présents sur le réseau.

L'IPE est disponible en **Annexe 03 – IPE 2025.csv** – Extraction au **28/01/2026.**

2.2.2. Inventaire du réseau

2.2.2.1. Inventaire du réseau au format Shape et/ou Grace THD

Dans le dossier « **SHAPE** », présent en **Annexe 04 - SHAPE GRACE THD V3.zip**, vous trouverez l'ensemble des objets du réseau au format SHAPE.

2.2.2.2. Inventaire des éléments actifs du réseau

En **Annexe 05 - Inventaire équipement actif.xlsx**, vous trouverez l'inventaire de tous les éléments actifs présents sur le réseau.

2.2.2.3. Mètres linéaires de réseaux exploités

Vous trouverez ci-dessous, le nombre de mètres linéaires exploités sur Rev@ en 2025.

TYPE DE SUPPORT	ML	KL
IMMEUBLE	360	0
CONDUITE	519607	520
AERIEN	56784	57
INDETERMINE	35098	35
FACADE	24	0
Total	**611872**	**612**

Les supports en catégorie indéterminée

Les supports en catégorie « Indéterminée » correspondent à des éléments dont la typologie n'a pas été renseignée lors de leur création, ce qui empêche d'en déterminer la catégorie précise à ce jour.

Pour y remédier, nous pouvons nous appuyer sur l'analyse des câbles rattachés à ces supports, ce qui permet souvent d'en déduire la catégorie.

Un projet de fiabilisation des données est engagé afin de compléter progressivement ces informations, notamment en s'appuyant sur les caractéristiques des câbles associés pour déduire la typologie des supports concernés.

2.3. L'activité du réseau REV@ en 2025

2.3.1. Etat et disponibilité du réseau Rev@

2.3.1.1. Taux de disponibilité des services

Cet indicateur correspond à l'Indice de Qualité du Service Public (IQSP). Il correspond à la moyenne des taux de disponibilité de l'ensemble des services commercialisés par le délégataire sur une période mensuelle.

Il est calculé de la manière suivante :



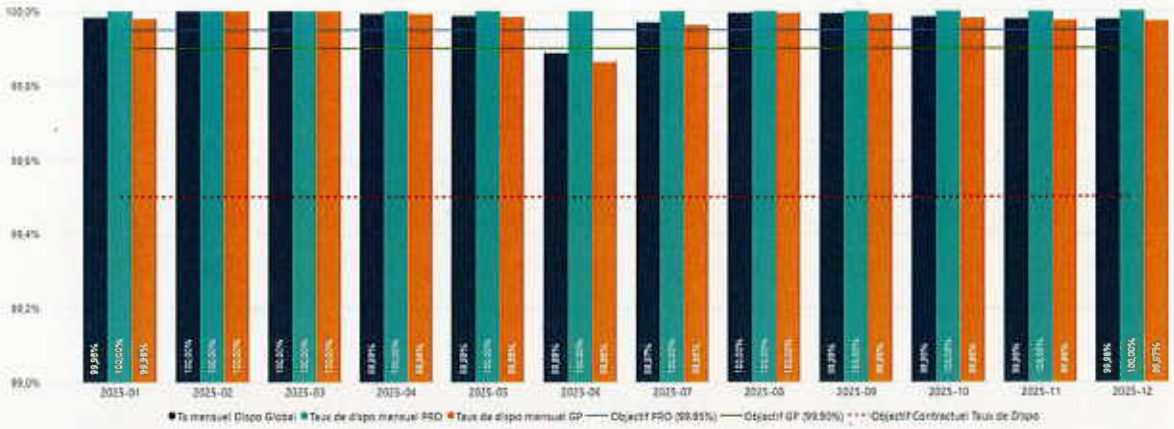
De plus, afin de mieux mesurer le ressenti des utilisateurs, l'indicateur est décliné en trois taux de disponibilité distincts :

- En ■, le taux de disponibilité global ;
- En ■, le focus sur les services de type professionnel ;
- En ■, le focus sur les services de type Grand Public.

Deux objectifs internes sont fixés par l'exploitant :

- Un objectif entreprise à 99,95% (courbe ■ sur le graphique) ;
- Un objectif grand public à 99,90% (courbe ■ sur le graphique).

Par ailleurs, la convention de Délégation de Service Public (DSP), fixe un objectif de **99,50%**.



Analyse détaillée :

Juin 2025 :

20250619T0108 : impact sur câble de distribution de forte capacité (sectionné par des rongeur), impactant 37 clients pendant 7 jours.

2.3.1.2. Capacité du réseau REV@

La capacité d'un réseau télécom peut être appréhendée selon deux dimensions : la capacité physique et la capacité logique.

La capacité physique exprime ce que le réseau est techniquement en mesure de raccorder en termes de prises, en fonction de son architecture et de ses ressources optiques. Ceci inclut : les câbles optiques, les boîtiers de protection d'épissures, les points de mutualisation, ainsi que les Nœuds de Raccordement Optique (Tiroirs optiques, baies…).

La capacité logique, quant à elle, reflète la quantité de données effectivement traitée et acheminée par les équipements actifs, en lien direct avec l'usage des services par les utilisateurs.

Ces deux approches permettent d'avoir une vision complète et équilibrée du fonctionnement du réseau, en distinguant d'une part le potentiel d'infrastructure, et d'autre part la capacité réellement mobilisée pour la fourniture du service public.

- **Capacité logique du réseau**

Le schéma du réseau en **annexe 06 – Schéma logique réseau REV@.vsd** présente les éléments de cœur de réseau ainsi que les liens interconnectant ces équipements. Il illustre également le taux d'occupation des liens de cœur en termes de bande passante, c'est-à-dire l'utilisation des liens logiques qui permettent l'activation du réseau et la fourniture des services aux utilisateurs.

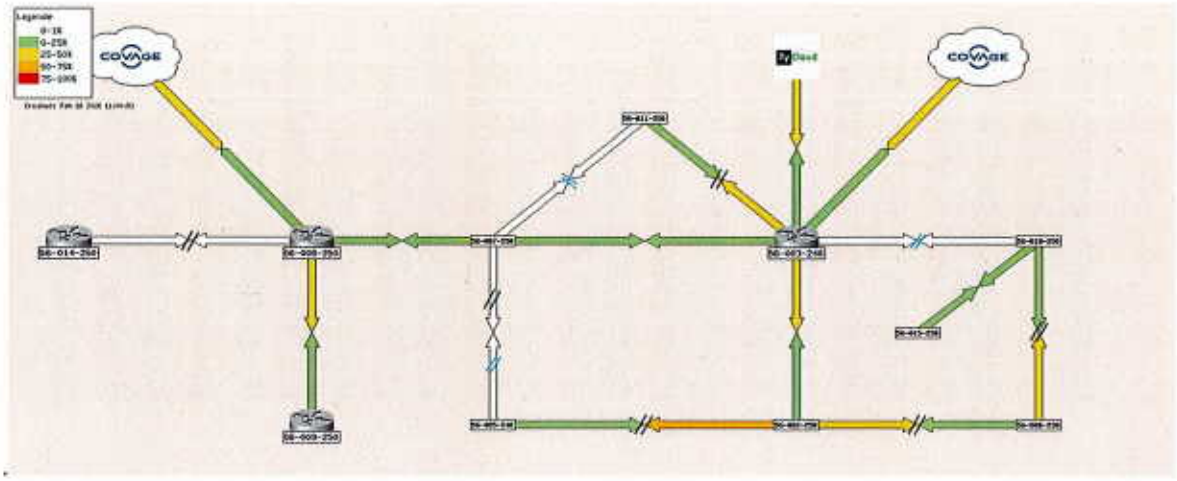


Schéma du réseau à date du : 16/02/2026

Analyse détaillée :

Le réseau étant stabilisé, son dimensionnement actuel demeure suffisant pour répondre aux besoins en trafic.

Néanmoins, nous restons vigilants quant à d'éventuelles saturations qui pourraient survenir au cours de l'année 2026.

Afin d'anticiper toute saturation et de préserver une réserve de capacité suffisante, des études de dimensionnement complémentaires pourront être engagées le cas échéant.

- **Capacité physique du réseau**

Vous trouverez ci-dessous, plusieurs éléments sur la capacité physique du réseau :

Capacité des ports des coupleurs :

Le taux de saturation des ports des coupleurs pour le mode OI a une moyenne de **46%**.

Le détail est présenté à l'**Annexe 07 – Capa GPON.xlsx**

Analyse détaillée :

Nous n'avons pas d'alerte sur le taux de saturation des coupleurs.

Pour maintenir une marge de capacité et assurer une bonne continuité des services, une opération de désaturation est réalisée dès lors que le taux d'occupation est supérieur à **80%**.

Celle-ci consiste à ajouter un nouveau coupleur pour accueillir de nouveaux abonnés tout en conservant le coupleur existant.

Capacité des câbles :

Pour la partie distribution :

Les câbles de distribution présentent un taux d'occupation moyen de **60%** sur l'ensemble du réseau.

Par ailleurs, **778** câbles (soit **30%** du parc) atteignent un niveau d'occupation de **80%**.

Ces câbles pourront faire l'objet d'action de densification afin d'accompagner la croissance du nombre de raccordement et d'assurer la disponibilité du réseau.

Le détail est présenté à l'**Annexe 08 - Capa Distribution.xlsx**

Les actions de densification visent à augmenter la capacité des Points de Branchement Optique (PBO) dans les zones où de nouveaux logements sont raccordés. En cas de saturation d'un câble alimentant un PBO, un nouveau câble et un nouveau PBO sont installés pour permettre le raccordement des nouveaux logements.

Pour la partie Transport et Collecte :

Câbles de collecte :

Les câbles de collecte présentent un taux d'occupation moyen de **85%** sur l'ensemble du réseau. Par ailleurs, **8** câbles (soit **80%** du parc) atteignent un niveau d'occupation supérieur à **80%**.

Des opérations de désaturation pourront être engagées en cas de besoin, notamment par l'ajout de nouveaux câbles de collecte ou la soudure de brins supplémentaires au niveau des boîtiers intermédiaires.

Analyse détaillée :

L'architecture en place, ainsi que le débit actuel ne nécessite pas d'ajouter des brins supplémentaires entre les différents POP/NRO.

De plus, si le besoin s'en fait sentir, une solution de WDM peut être mise en place afin d'augmenter le débit sans devoir utiliser de nouvelle fibre.

Câbles de transport :

Les câbles de transport présentent un taux d'occupation moyen de **63%** sur l'ensemble du réseau. Par ailleurs, **7** câbles (soit **28%** du parc) atteignent un niveau d'occupation supérieur à **80%**.

Ces câbles pourront faire l'objet d'action de désaturation afin d'accompagner la croissance du nombre de raccordement sur la zone arrière des points de mutualisation (PM) qu'ils desservent.

Analyse détaillée :

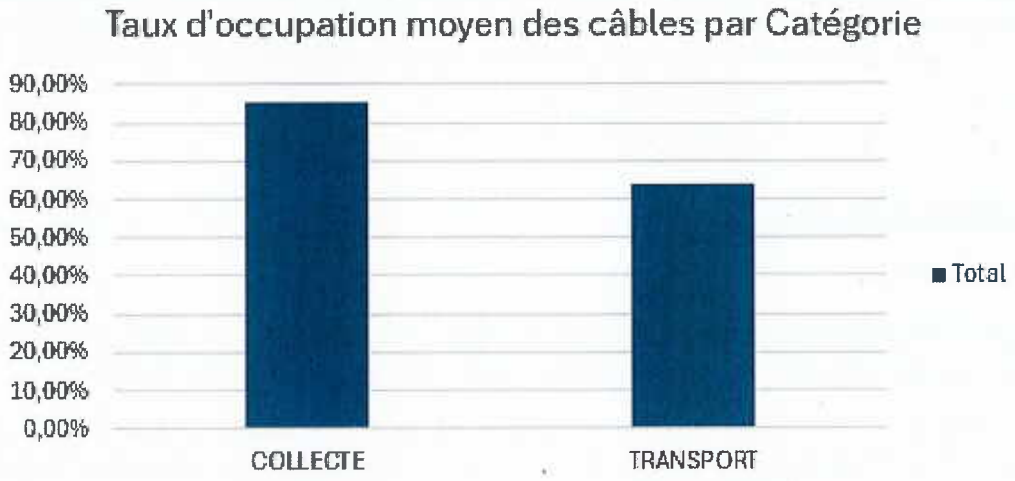
Le transport aillant été correctement dimensionné sur la majorité sur réseau, aucune désaturation n'est à prévoir sur le réseau. Dans le cas où des opérations de désaturation seraient nécessaire, nous privilégierons la rationalisation de coupleur OI.

Une opération de rationalisation de coupleur OI consiste à rassembler l'intégralité des clients FttH passant par le réseau OI (Coupleur OI) sur le minimum de coupleur OI tout en gardant un minimum de capacité pour permettre le raccordement de nouveau client (minimum **30%** de capacité).

Les actions de désaturation consistent à installer un second câble lorsque le câble initial atteint son seuil de saturation, en gardant le câble initialement saturé. Il est donc essentiel d'analyser le taux de capacité de manière globale, afin de ne déclencher une opération de désaturation qu'en cas de besoin réel, notamment au niveau du point de mutualisation (PM) concerné.

Le détail est présenté à l'**Annexe 09 - Capa transport collecte.xlsx**.

Ci-dessous, une représentation graphique de l'annexe par catégorie : collecte et transport.



2.3.1.3. Capacité des équipements actifs

- **Capacité des interfaces 1G routeurs**

Le taux de saturation des interfaces 1G des routeurs a une moyenne de **63%**.

Le détail est présenté à l'**Annexe 10 - Capacité des actifs.xlsx**.

Nous constatons un certain nombre de sites disposant d'un taux de saturation au-dessus de **80%**. Cela reste toutefois peu préoccupant, puisque nous pouvons ajouter une carte supplémentaire en cas de besoin

Ces interfaces ont pour fonction d'activer les liens des clients PRO et de permettre la remontée du management de nos équipements.

- **Capacité des interfaces 10G routeurs**

Le taux de saturation des interfaces 10G des routeurs a une moyenne de **48%**.

Le détail est présenté à l'**Annexe 10 - Capacité des actifs.xlsx**.

Nous constatons quelques sites disposant d'un taux de saturation au-dessus de **80%**. Cela reste toutefois peu préoccupant, puisque nous pouvons ajouter une carte supplémentaire en cas de besoin.

Ces interfaces ont pour fonction d'allumer les liens Backbone 10G inter NRO ainsi que les collectes 10G Bytel et SFR.

- **Capacité des interfaces 100G routeurs**

Il n'y a pas d'interface 100G sur ce marché. Lorsque cela sera nécessaire, une étude sera menée.

- **Capacité des interfaces GPON OLT**

Le taux de saturation des interfaces GPON des OLT a une moyenne de **50%**.

Le détail est présenté à l'**Annexe 10 - Capacité des actifs.xlsx**.

Nous n'avons pas d'alerte particulière sur le taux de saturation.

Ces interfaces ont pour fonction d'allumer les coupleurs situés dans les PM.

2.3.2. Maintenance du réseau REV@

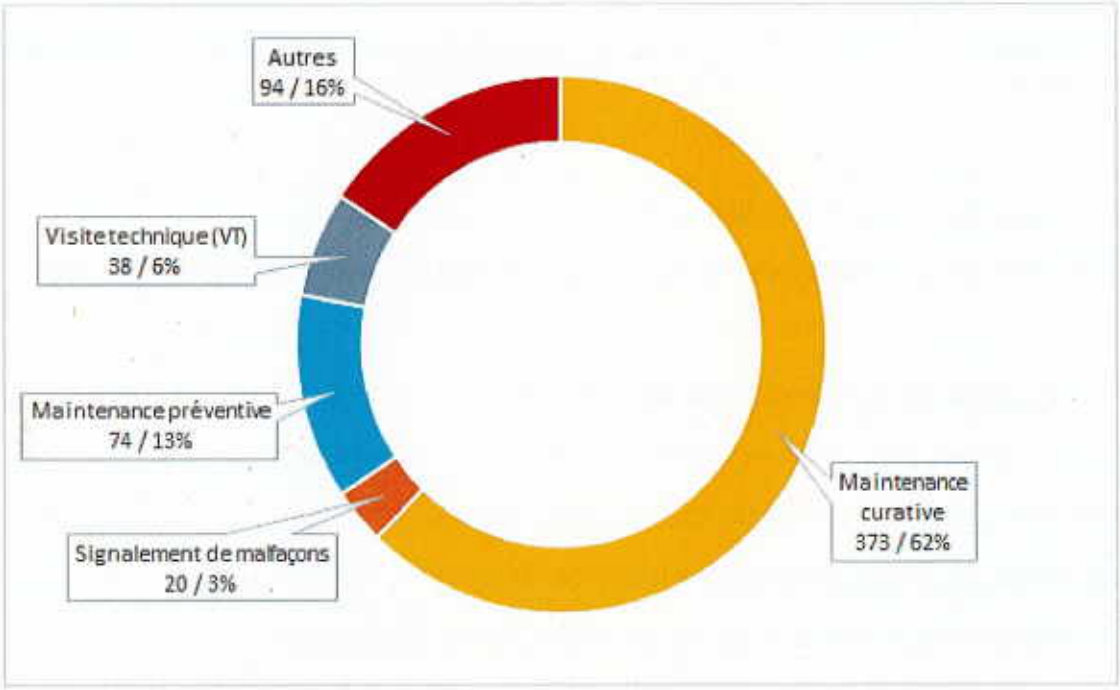
La maintenance du réseau constitue un volet essentiel de l'exploitation du réseau fibre optique.

Elle regroupe l'ensemble des interventions réalisées tout au long de l'année afin de garantir la continuité de service, la fiabilité et la pérennité des infrastructures, depuis les NRO jusqu'aux PBO. Ces interventions se répartissent principalement en cinq grandes catégories :

- La maintenance curative, visant à rétablir le service en cas d'incident ou de dysfonctionnement, avec plusieurs niveaux de traitement selon la gravité et l'impact constatés ;
- La maintenance préventive, planifiée chaque année pour anticiper les risques de panne et s'assurer du bon fonctionnement des équipements ;
- Les audits de boîtes, destinés à la mise à jour des référentiels et au contrôle de la conformité des infrastructures sur le terrain ;
- Les visites techniques (VT), menées à la demande des équipes de production afin de préparer ou sécuriser les raccordements ;
- Les signalements de malfaçons, effectués lors des interventions terrain : les techniciens de maintenance contrôlent la qualité des raccordements et veillent au bon état général du réseau.

D'autres actions peuvent également être réalisées au quotidien (audits spécifiques, contrôles de sécurité, rendez-vous communs avec les OCEN et quelques SAV FttH entre le PBO et le client final), mais leur volume reste marginal au regard de l'activité principale.

Vous trouverez ci-dessous la répartition des interventions de maintenance réalisées par typologie.



2.3.2.1. Maintenances préventives du réseau Rev@

2.3.2.1.1. Maintenances préventives de l'année 2025

Des maintenances préventives sont prévues à la date anniversaire du site (pour un site pris en exploitation en année N le préventif sera effectuée en année N+1).

Selon le type d'infrastructure concerné, les principaux points de contrôle sont les suivants :

- **Dans un NRO :**
  - La bonne tenue des batteries lors de leur décharge ;
  - La propreté intérieure et extérieure du site ;
  - Le respect des longueurs, types, couleurs et lovages des jarretières.

- **Dans un SRO :**
  - La propreté intérieure et extérieure du site ;
  - Le respect des longueurs, types, couleurs et lovages des jarretières ;
  - Le respect de l'implantation des coupleurs.

- **Dans une chambre :**
  - La propreté intérieure ;
  - L'étanchéité des boîtes présentes ;
  - L'arrimage des boîtes présentes.

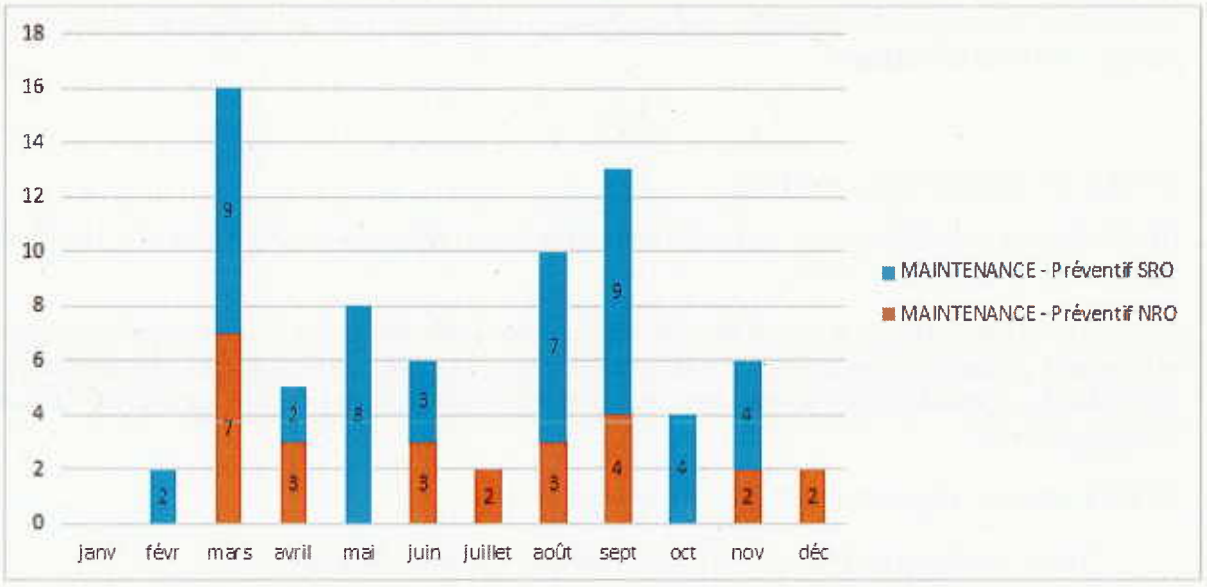
- **Sur un appui :**
    - L'aspect physique ;
    - L'arrimage des boîtes présentes ;
    - La présence de la traversée.

Vous trouverez ci-dessous la répartition mensuelle de la réalisation des maintenances préventives par infrastructure, selon les engagements contractuels à la convention de Délégation de Service Public.

26 maintenances préventives de NRO ont été réalisées sur l'année, sur **13** NRO en exploitation.

48 maintenances préventives de SRO ont été réalisées sur l'année, sur **24** SRO en exploitation.

100% des maintenances préventives prévues sur l'année ont été réalisées.



Analyse détaillée :

- Sur les **26** maintenances préventives effectuées sur les NRO en 2025, on a noté **32** batteries non conformes. Des nouvelles batteries ont donc été commandées et remplacées ;
- Sur les **7** NRO, **1** extincteur et **2** systèmes d'éclairage de sécurité ont été remplacés à la suite des vérifications annuelles ;
- Aucune intervention curative n'a été recensée sur l'ensemble des climatisations des NRO

Vous trouverez dans le dossier, en **Annexe 11 - Rapports de maintenances préventives.zip**, l'ensemble des rapports de maintenances préventives présentées dans le graphique du paragraphe précédent.

La maintenance préventive nous permet de maîtriser l'état du matériel de notre réseau, comme l'illustre l'**annexe 12 - État matériel.xlsx**, qui présente un état globalement satisfaisant du matériel.

De plus, nos techniciens et les sous-traitants de l'URI sont formés à observer en permanence l'état du réseau. S'ils détectent une anomalie, ils ont les outils informatiques (application interne etc) et les outils matériels (réflectomètre, photomètre, soudeuse etc.) nécessaires pour remettre en conformité le réseau ou alors le notifier afin qu'une remise en conformité soit réalisée ultérieurement en interne ou avec l'aide des opérateurs. Ils ont aussi l'appui d'autres métiers en supervision (Service Technique Client et le NOC).

2.3.2.1.2. Programmes de maintenances préventives à venir

Dans le cadre de la pérennisation du réseau, un programme de maintenance préventive est planifié chaque année.

Le programme prévisionnel de maintenance préventive des infrastructures du réseau REV@ pour l'année 2026, détaillé par trimestre, est présenté en **Annexe 13 – Programme préventifs prévisionnels.xlsx**.

Ce planning reste prévisionnel dans le cadre des opérations difficilement prévisibles des équipes de maintenance. Les interventions pourront être planifiées en coordination avec les activités de maintenance afin d'en optimiser la réalisation.

2.3.2.2. Maintenances curatives

La maintenance curative regroupe l'ensemble des interventions réalisées à la suite d'un incident ou d'une défaillance constatée sur le réseau.

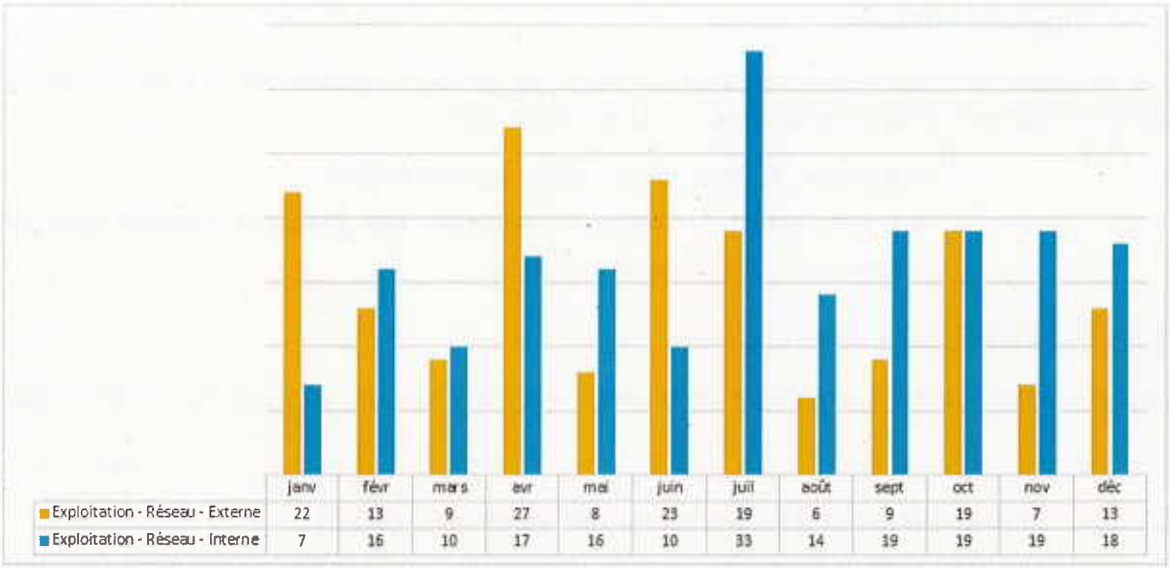
Elle a pour objectif de rétablir le service dans les meilleurs délais afin de garantir la continuité d'exploitation et la qualité de service. Contrairement à la maintenance préventive, qui vise à éviter les pannes, la maintenance curative intervient après la détection d'un dysfonctionnement (coupure, dégradation, panne d'équipement, etc.).

En 2025, plusieurs interventions ont été menées aussi bien sur :

- La partie réseau, du NRO au PBO inclus (Collecte, Transport, Distribution) ;
- La partie raccordement, du PBO jusqu'au PTO.

Le graphique ci-dessous présente la répartition mensuelle des interventions de maintenance curative réalisées en 2025.

Il distingue les opérations effectuées en interne par les techniciens de l'URI et celles confiées à des entreprises sous-traitantes.



	janv	févr	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc
Exploitation - Réseau - Externe	22	13	9	27	8	23	19	6	9	19	7	13
Exploitation - Réseau - Interne	7	16	10	17	16	10	33	14	19	19	19	18

Les interventions curatives sur la partie réseau sont majoritairement traitées en interne. Elles concernent surtout des défauts de continuité optique : câble sectionné, chute de branche ou contrainte sur la fibre.

Sur la partie raccordement, les maintenances sont également principalement confiées à Tersys, le plus souvent à la suite d'une soudure cassée dans un PBO.

2.3.3. Evolution et sécurisation du réseau REV@

Les opérations d'upgrade, de sécurisation de la collecte, d'entretien et de renouvellement du réseau s'inscrivent dans une démarche d'amélioration continue de l'infrastructure. Elles visent à moderniser les équipements, renforcer la résilience et à adapter l'architecture du réseau aux évolutions technologiques, à la croissance du trafic et aux besoins croissants des opérateurs et des usagers.

Ces actions garantissent la fiabilité, la capacité et la qualité de service du réseau sur le long terme.

2.3.3.1. Montée en capacité et évolutions techniques de la collecte

La montée en capacité s'articule autour de deux volets :

- D'une part, l'évolution du dispositif de collecte lui-même qui témoigne une augmentation du trafic ;
- D'autre part, des montées en capacité liées à des upgrades techniques.
- **Evolution des débits de la collecte**
    - Il n'y a pas eu d'upgrade de la collecte nationale sur l'année 2025 ;
    - Pour rappel, les point de sortie de collecte nationale sont 56-008 et 56-003, chacun ayant une capacité de 10G.

- **Upgrades du réseau**

Les upgrades permettent notamment d'accompagner la montée en charge des flux générés par les différents segments de clientèle (Opérateurs Locaux/Nationaux) :

  - Il n'y a pas eu d'upgrade du réseau sur l'année 2025 ;
  - Le trafic actuel du réseau ne nécessite pas d'upgrade. Lorsque cela sera nécessaire, un upgrade sera réalisé.

2.3.3.2. Sécurisation de la collecte

Le réseau étant déjà bouclé et sécurisé par la construction, il n'y a pas eu de travaux sur le sujet en 2025.

2.3.3.3. Renouvellement des équipements du réseau (GER)

Le programme de Gros Entretien Renouvellement (GER) initié pour la période 2026-2027 se concentre prioritairement sur la modernisation des équipements d'accès GPON (OLT). Parallèlement, des études concernant le renouvellement des équipements de la couche IP ont été lancées en 2025 et se poursuivent durant l'année 2026. Ces travaux préparatoires permettront de planifier le remplacement de ces actifs critiques au cours des années suivantes.

2.3.3.3.1. Bilan des opérations de l'année 2025

Conformément au cycle de vie des infrastructures et au calendrier de maintenance, aucune opération de Gros Entretien Renouvellement (GER) n'a été opérée au cours de l'année 2025 sur le réseau REV@. Cette année a été principalement consacrée aux études techniques approfondies, à la négociation de l'assistance avec le constructeur Huawei et à la planification opérationnelle détaillée du programme pluriannuel de modernisation dont le déploiement effectif débutera en 2026.

2.3.3.3.2. Contexte et enjeux du programme 2026-2027

Le programme de renouvellement du parc actif pour les deux prochaines années répond à deux impératifs stratégiques majeurs :

Gestion de l'obsolescence des OLT MA 5600 : le support officiel du constructeur Huawei pour ces équipements a pris fin à la fin de l'année 2024. Bien qu'un prolongement d'une assistance « best effort » ait été négocié avec le fournisseur, celle-ci ne comporte plus d'évolution logicielle, ni de support pour la création de nouveaux services, en particulier ceux destinés aux entreprises. Le remplacement anticipé est donc crucial pour écarter tout risque sur le maintien de service.

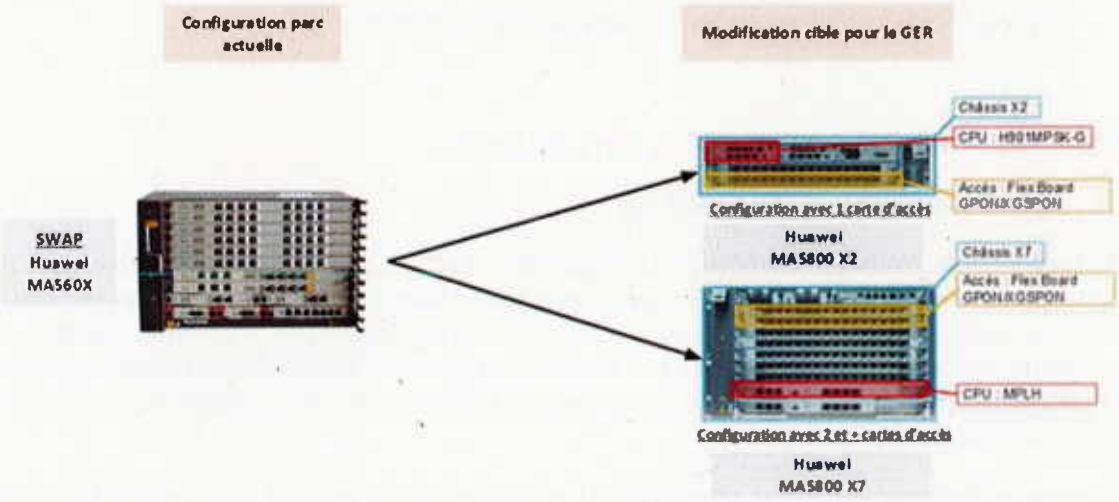
Modernisation technologique (XGSPON) et pérennisation des actifs : l'intégralité du parc d'accès étant constitué d'équipements de génération précédente, la transition vers la technologie XGSPON s'effectue via le remplacement (swap) des nœuds de raccordement par des châssis de nouvelle génération Huawei (modèles MA 5800 X7 ou X2). Cette mutation est indispensable pour plusieurs raisons :

- **Maturité du marché** : la technologie XGSPON est désormais mature et largement diffusée. Elle devient le standard pour répondre aux attentes des Opérateurs Commerciaux qui proposent désormais des offres 4 à 6 Gbps symétriques ;
- **Atouts stratégiques pour le réseau** : cette évolution permet de développer les offres PRO jusqu'à 10 Gbps, d'aligner le réseau sur les standards de la concurrence et d'uniformiser le parc pour faciliter l'exploitation et la maintenance.

2.3.3.3.3. Objectifs et stratégie d'intervention

La stratégie retenue pour le réseau REV@ repose exclusivement sur une opération de modernisation globale :

Opération de « Swap » : remplacement intégral des anciens châssis Huawei MA 5600 par des OLT Huawei de nouvelle génération type MA 5800 X7 (ou MA 5800 X2 selon la densité du site). Ces nouveaux équipements sont déployés avec les cartes CPU et les cartes d'accès nécessaires pour supporter les services GPON actuels et les futurs services XGSPON.



Note : Ce schéma illustre le remplacement complet du nœud de raccordement pour permettre le saut technologique vers le XGSPON.

2.3.3.3.4. Programmation des travaux pour REV@

Le cadencement des interventions est défini selon les volumes prévisionnels suivants :

Nature de l'opération	Détail technique	Volume (Nombre de sites)	Priorité
Swap	Remplacement MA 5600 par MA 5800 (X7 / X2)	5	Priorité 1

2.3.3.3.5. Moyens logistiques et pièces de rechange (Spares)

Pour garantir la continuité de service et le respect des GTR pendant ces phases de travaux, un stock de sécurité spécifique au matériel Huawei de nouvelle génération est maintenu localement pour le réseau REV@ :

- Châssis Huawei MA 5800 X2 et X7 ;
- Cartes CPU Huawei pour MA 5800 (X2 et X7) ;
- Cartes d'accès GPON/XGSPON équipées de SFP PON combo.

2.3.3.4. Entretien et protection des infrastructures

- **Entretien physique du réseau REV@**

Dans le cadre de l'exploitation du réseau, la propreté des infrastructures reste tout aussi essentielle pour garantir la durabilité des équipements. L'entretien du réseau a pour but de maintenir les infrastructures en bon état de fonctionnement et de préserver leurs conditions d'exploitation. Il comprend les opérations de maintenance courante telles que la remise en peinture et le traitement d'étanchéité des locaux techniques, le remplacement des éclairages, ainsi que le nettoyage et l'entretien des sites (démoussage, gestion de la végétation, etc.).

Au-delà de l'entretien physique des infrastructures, le contrôle de leur sécurité et de leur accès constitue un volet tout aussi crucial dans l'exploitation du réseau.

- **Protection des infrastructures du réseau REV@**

En 2025, aucun déploiement n'a été réalisée en matière de vidéosurveillance et de contrôle d'accès aux sites technique.

2.3.4. Raccordements et hébergements

2.3.4.1. Raccordements FttH Grand Public

2.3.4.1.1. La liste des raccordeurs présents en mode OI

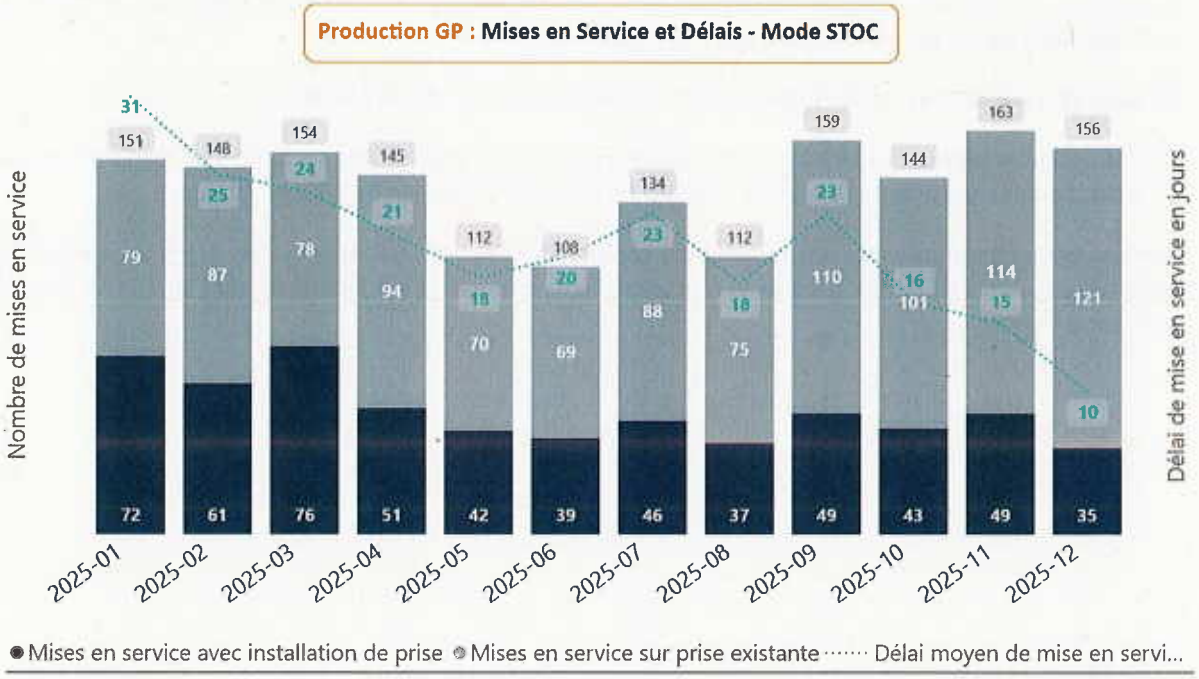
La société SPIE est référencée en tant que sous-traitant mode OI sur le réseau.

2.3.4.1.2. Volume et délai des raccordements FTTH Grand Public

- **MODE OI**

En mode OI, aucune commande n'a été produite au cours de l'année. C'est **17** de moins par rapport à l'année précédente.

- **MODE STOC**



En mode STOC, **1 686** commandes ont été produites au cours de l'année année :

600 d'entre-elles ont fait l'objet d'une installation de prise, soit **185** de moins par rapport à l'année précédente.

Vous trouverez le détail de ces raccordements en **Annexe 14 – Liste des raccordements en mode STOC.csv**.

Le restant, soit **1 086** commandes, sont des mises en service sur prises existantes, (équivalent au churn entre opérateurs commerciaux), soit **137** de plus par rapport à l'année précédente. Cela représente **64%** des commandes.

Vous trouverez le détail de ces raccordements en **Annexe 15 – Liste des raccordements PLP OI-STOC.csv**

Il s'agit du mode de raccordement unique au cours de l'année.

Le délai moyen des raccordements en mode STOC est de **20 jours** calendaires. Ces délais incluent toutes les difficultés rencontrées dans le cycle de production de la commande (échecs, retards, prise de rendez-vous avec le client ...).

Analyse détaillée :

En 2025, le volume de création de nouvelles prises diminue par rapport à l'exercice précédent, traduisant une évolution structurelle de l'activité.

Dans le même temps, la part des mises en service sur prises existantes enregistre une progression très marquée, passant de **24%** à **64%** des commandes livrées. Cette hausse significative reflète la maturité croissante du réseau, l'augmentation du taux de pénétration et l'intensification des activations commerciales sur un parc désormais largement constitué.

Le délai de mise en service sur prise existante au 95e centile est de **20 jours**.

Pour les commandes sur prise existante, il arrive très souvent que l'OCEN ne fournisse pas la référence PTO du client, ce qui bloque l'envoi du CRCMD tel que défini dans les flux Accès Interop.

Lorsque nous comptabilisons uniquement les commandes reçues avec une référence PTO, le délai de transmission du CRCMD à la suite de la réception d'une commande sur prise existante au 95e centile est inférieur à **1 jour**.

Tableau détaillé des causes d'échec OI en mode OI :

Responsabilité	Famille	Cause	Lexique les cas énumérés ci-dessous sont des exemples pour illustrer les cas d'échecs. Ils ne sont pas exhaustifs	Plan d'actions
OI	Echec OI – Autres	OI - Activation en attente	Le raccordement est finalisé (PTO posée chez le client, lien PM-PTO opérationnel) mais il n'a pas été possible d'activer l'ONT le jour du raccordement. En cause : Coupleur Altitude non opérationnel ou plus de place sur le coupleur Altitude.	• Déclenchement des équipes terrain ; • Installation du coupleur par les équipes ; • Activation du coupleur ; • Activation des clients en attente.
		OI - RDV non honoré	Les techniciens ne se sont pas présentés dans les horaires du créneau de rendez-vous convenu chez le client final. Et ce sans avoir au préalable pris contact avec le client final pour lui proposer un nouveau créneau.	• Replanification du rendez-vous.
		OI - Raccordement complexe	Raccordement non standard nécessitant un devis : surlongueur, site isolé, besoin de matériel/équipement non standard pour réaliser le raccordement (ex : nacelle spécifique.).	• Etude du cas ; • Réalisation d'une visite technique si besoin ; • Chiffrage ; • Lancement des actions terrain suite : o Validation.
		OI - Raccordement non finalisé	Le raccordement n'a pu être terminé dans le créneau prévu pour des raisons techniques (difficultés pour passage du câble) ou externes (dégradation météo : fortes pluies, tombée de la nuit etc.).	• Planification d'un nouveau rendez-vous.
	Echec OI - Construction	OI - Problème réseau	Infrastructure fibre en amont du PBO manquante, détériorée ou saturée ne permettant pas le raccordement du client (PBO/câble manquant ou saturé).	• Déclenchement des équipes déploiement ou vie de réseaux pour création infra ou désaturation infra.
		OI - Défaut de continuité optique	Le raccordement est finalisé mais la liaison n'a pu être mise en service à cause d'un défaut réseau identifié par les techniciens entre le PM et le PBO. Réparation à la charge de l'OI.	• Déclenchement d'une intervention terrain pour résolution de la continuité PM-PBO.
	Echec OI - GC Public	OI - Travaux nécessaires en domaine public	Lors du passage du câble optique un point de blocage en domaine public empêche le passage de la fibre optique (ex : fourreaux bouchés, regard introuvable, poteau abimé etc.) .	• Dépose d'une demande de réparation au propriétaire de l'infra (notamment via le contrat iBLO).
		OI - Travaux nécessaires en domaines public et privé	Fourreau bouché, cassé à la fois en domaine privé et public.	• Dépose d'une demande de réparation au propriétaire de l'infra (notamment via le contrat iBLO), et attente de réalisation des travaux par le client en domaine privé via le prestataire de son choix.

Tableau détaillé des causes d'échec OC en mode OI :

Responsabilité	Famille	Cause	Lexique les cas énumérés ci-dessous sont des exemples pour illustrer les cas d'échecs. Ils ne sont pas exhaustifs	Plan d'actions
OC	Echec OC - Client	OC - Client absent	Client final absent de son domicile au créneau de RDV convenu.	• Replanification du rendez-vous.
		OC - Client refuse le raccordement	Le client final refuse le raccordement, celui-ci a déjà résilié ou ne souhaite plus être raccordé ou n'est pas disponible lors de l'arrivée des techniciens.	• Main redonnée à l'OC afin qu'il valide avec son client le refus et donc l'annulation de la commande, ou reprise de rendez-vous par l'OC.
		OC - Refus travaux client	Le client final au vu des travaux à réaliser à son domicile ne souhaite pas que le raccordement ait lieu. Exemple : refus de perçage pour le passage du câble, travaux intérieurs risquant d'abimer/détériorer une partie du logement récemment refaite, refuse le passage du câble en façade etc.	• Attente de réalisation des travaux par le client en domaine privé via le prestataire de son choix.
	Echec OC - FAI	OC - Données client incorrectes	Client final annoncé raccordé à la fibre alors qu'il ne l'est pas. Le bâtiment à raccorder dans la commande ne correspond pas au logement du client final.	• Modification des informations de la commande ou demande à l'OC l'annulation de la commande si l'IMB réel n'est pas éligible.
		OC - En attente désaturation OC	Coupleur de l'OC non opérationnel ou plus de place sur le coupleur de l'OC.	• Main redonnée à l'OC pour poser un nouveau coupleur.
	Echec OC - GC privé	OC - Travaux nécessaires en domaine privé	Lors du raccordement il n'a pas été possible de passer le câble depuis le domaine public jusqu'au logement du client final. (Ex : fourreaux bouchés, regard introuvable, élagage nécessaire etc.). Les travaux sont à la charge du client final.	• Attente de réalisation des travaux par le client en domaine privé via le prestataire de son choix.
		OC – Absence d'infrastructure permettant le raccordement du client	Maison non adductée au réseau télécom souterrain (fourreau non présent, câble pleine terre) ou aérien (poteau manquant). Démarches à effectuer par le client final auprès d'Orange ou de sa Mairie.	• Attente de réalisation des démarches et des travaux d'adduction par le client.

MODE STOC : taux de CR STOC KO

Définition CR STOC KO (Compte rendu STOC KO) : flux SI transmis par un OC signifiant à l'OI qu'il n'est pas en mesure de finaliser le raccordement sur le terrain pour une cause identifiée comme étant de la responsabilité de l'OI. L'OC conformément au protocole Interop accès envoie un CR STOC KO à l'OI pour résolution de l'échec par ce dernier. Ce n'est qu'une fois la situation résorbée, matérialisée par l'envoie par l'OI d'un « reprovisioning à froid », que le raccordement peut reprendre et être finalisé.

Le taux de CR STOC KO brut reçus en mode STOC sur l'année 2025 est de **12%**.

Ce taux a augmenté de **3,66%** par rapport à l'année précédente.

Ces échecs représentent le déclaratif des Opérateurs Commerciaux. Une analyse est réalisée par les équipes de production, pour chaque échec déclaré, afin de les qualifier et de les catégoriser.

Vous trouverez en **Annexe 16 – Liste des échecs raccordements reçus mode STOC.csv**, avec le détail des échecs reçus et les dates de remise en production.

- **MODE STOC : Typologie des CR STOC KO cause OI transmis par grands items**

En mode STOC, l'OCEN ne communique à l'OI, que les échecs de raccordements (CR STOC KO) dont il estime la responsabilité relever de l'OI, conformément à la matrice de responsabilité définie dans le protocole d'accès Interop'Fibre.

Les échecs ou difficultés relevant de la responsabilité propre de l'OCEN, de ses sous-traitants ou des clients finaux ne sont donc pas transmis à l'OI.

L'**annexe 17 présente le tableau détaillé des typologies de CR STOC KO.xlsx** issues de la réglementation Interop'Fibre. Le graphique ci-dessous illustre les **12** principales causes d'échecs les plus fréquemment remontées par les OCEN en 2025 sur le réseau REV@.

- **MODE STOC : Qualification des CR STOC KO**

Chaque CR STOC KO transmis par les OCEN, fait l'objet d'un traitement systématique par l'équipe Support Production FttH. L'objectif est de qualifier précisément l'origine de l'échec et de déterminer si l'intervention de l'OI est justifiée afin de pouvoir remettre la commande en production.

Qualification des CR STOC KO en 2025

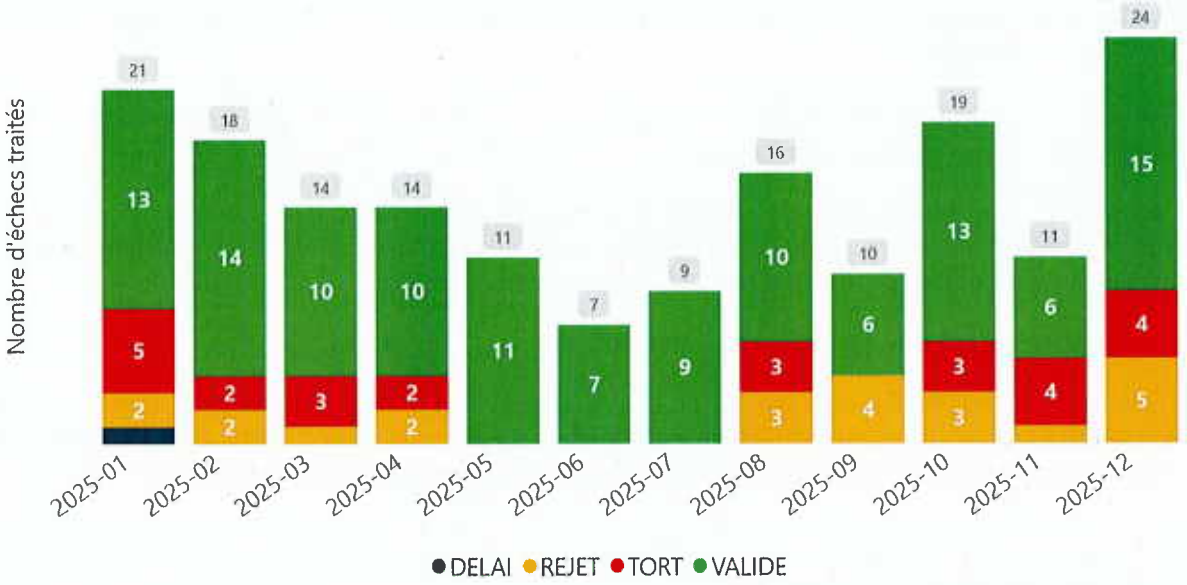
- 13% - CR STOC KO REJETÉS
  Les informations transmises étaient incomplètes, incohérentes ou non conformes au protocole Interop'Fibre, empêchant tout traitement par l'OI ;

- 15% - CR STOC KO déclarés À TORT
  Les vérifications menées par Nom du réseau – incluant parfois un contrôle terrain – ont permis d'établir que ces signalements ne relevaient pas de la responsabilité de l'OI ;

- 71% - CR STOC KO AVÉRÉS
  Il s'agit des échecs confirmés comme relevant de l'OI et ayant donné lieu aux actions nécessaires.

- CR STOC KO qualifiés « DÉLAI »
  Les éléments complémentaires demandés à l'OC n'ont pas été fournis dans les délais rendant l'instruction impossible.

Production GP : Qualification des CR STOC KO



Le graphique ci-dessus illustre la qualité des CR STOC KO transmis par les OCEN. Ces éléments font l'objet d'un suivi hebdomadaire au sein des comités de production réunissant l'OI et les OCEN.

Lorsque des échecs sont qualifiés « à tort » et qu'un déplacement terrain a dû être réalisé, l'Exploitant-Mainteneur applique une pénalité facturée à l'OCEN, conformément aux modalités contractuelles liées aux « déplacements à tort ».

Par ailleurs, le volume de CR STOC KO rejetés a diminué ces deux dernières années grâce à la mise en œuvre d'un nouveau processus de traitement en collaboration avec les OCEN. Afin d'améliorer la réactivité et la qualité des échanges, les opérateurs ont été accompagnés et challengés dans le développement des flux MESS OI et MESS OC, flux officiels du protocole INTEROP'Accès.

Le recours à ces échanges structurés, en remplacement des rejets systématiques, permet :

- D'obtenir plus rapidement les compléments d'information nécessaires de la part des OCEN ;
- De réduire les délais d'instruction des échecs ;
- D'optimiser les interventions terrain, réalisées avec l'ensemble des éléments requis.

2.3.4.1.3. Qualité des raccordements finaux

Rev@ s'appuie sur les équipes de Production Clients pour challenger les Opérateurs Commerciaux et veiller à la bonne application des pratiques opérationnelles sur le réseau. Ces équipes participent également aux groupes de travail Interop' et Arcep, contribuant à la définition et à l'évolution des processus nationaux.

Depuis 2024, plusieurs évolutions importantes ont été déployées, notamment la mise en conformité des CRI (Comptes Rendus d'Intervention) Photos, désormais horodatés et géolocalisés. Ces éléments font l'objet d'une analyse automatisée via un outil d'intelligence artificielle permettant de détecter et notifier les malfaçons aux opérateurs concernés.

Résultats 2025 – CRI Photos Rev@

- **94%** : taux de réception des CRI Photo ;
- **93%** : taux de conformité des CRI Photo reçus.

Ces niveaux traduisent une progression notable par rapport aux années précédentes. Le détail par raccordement est disponible en **Annexe 14 – Liste des raccordements en mode STOC.csv**.

Pour rappel, le protocole Interop CRI 1.1 impose la transmission de CRI Photo uniquement dans le cadre des raccordements clients (prises à construire).

Dispositif de contrôle des raccordements clients

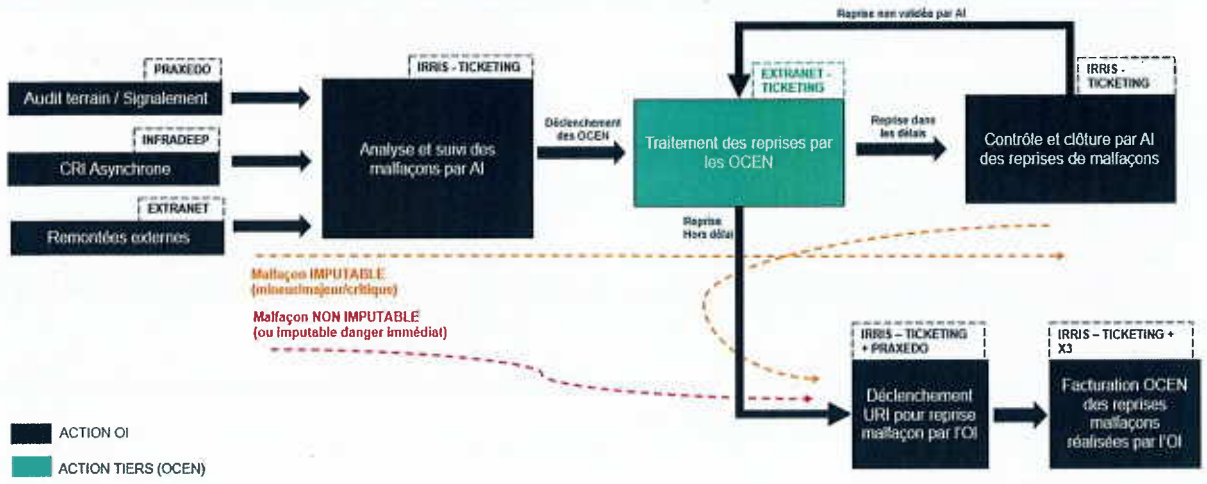
La conformité des raccordements est vérifiée par la Production Clients à travers plusieurs leviers complémentaires :

- Analyse des CRI Photos transmis ;
- Audits terrain réalisés par les équipes de maintenance ou par le Délégant ;
- Signalements terrain ;
- Remontées via l'extranet.

Chaque malfaçon détectée est enregistrée sous forme de ticket et transmise à l'Opérateur Commercial concerné, qui dispose d'un délai de **30 jours** pour corriger la non-conformité.

- **En cas de non-correction dans les délais**, l'OI procède à la reprise, avec refacturation à l'opérateur responsable ;
- **Lorsque l'origine ne peut être attribuée à un opérateur identifié**, la reprise est effectuée par l'OI et les coûts sont répartis entre l'ensemble des Opérateurs Commerciaux.

Vous trouverez ci-dessous le flux macro des malfaçons :



L'**Annexe 18 – Malfaçons imputables 2025.csv**, détaille les malfaçons imputables à un opérateur, détectées sur le réseau et les différentes reprises effectuées.

L'**Annexe 19 – Malfaçons non imputables 2025.csv**, détaille les malfaçons non imputables à un opérateur, détectées sur le réseau et les différentes reprises effectuées.

2.3.4.1.4. Ages des commandes en attente FttH Grand Public

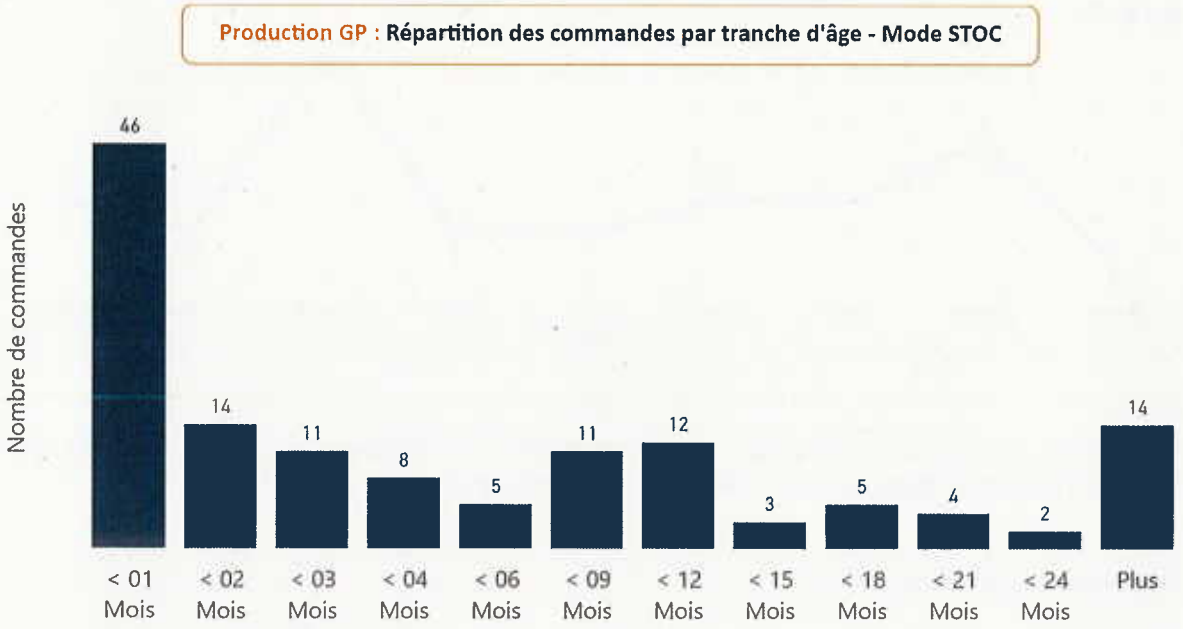
- **Pour le mode OI : le volume de commande en cours sur REV@ au 31/12/2025 est de 1.**



Une partie des commandes relève du cycle normal de traitement. Il s'agit des commandes de moins de trois mois, pour lesquelles un rendez-vous est en cours ou planifié, ou dont la première tentative de raccordement n'a pas abouti et nécessite la reprogrammation d'un rendez-vous.

Pour les autres commandes, une ou plusieurs tentatives de raccordement n'ont pas permis de finaliser l'intervention. Les actions correctives identifiées peuvent nécessiter, selon les situations, la réalisation de travaux par le client sur ses emprises, la fixation d'un nouveau rendez-vous entre le client et l'Opérateur Commercial, ou une intervention de l'exploitant, notamment en cas de contraintes liées au génie civil public.

- **Pour le mode STOC : le volume de commande en cours sur REV@ au 31/12/2025 est de 135.**



Le volume d'en cours est important, la majorité est dans un cycle « normal » de traitement, c'est à dire inférieur à 3 mois.

Une majorité des commandes sont à la main des OCEN. Ce sont des commandes qui sont soit en attente de rendez-vous chez le client, soit qui ont fait l'objet d'une première tentative mais qui n'a pu aboutir sans que la cause soit de la responsabilité de l'OI.

Une minorité de commande « en cours » est en attente d'une résolution d'échec de la part de l'OI.

2.3.4.2. Raccordements FttH PRO

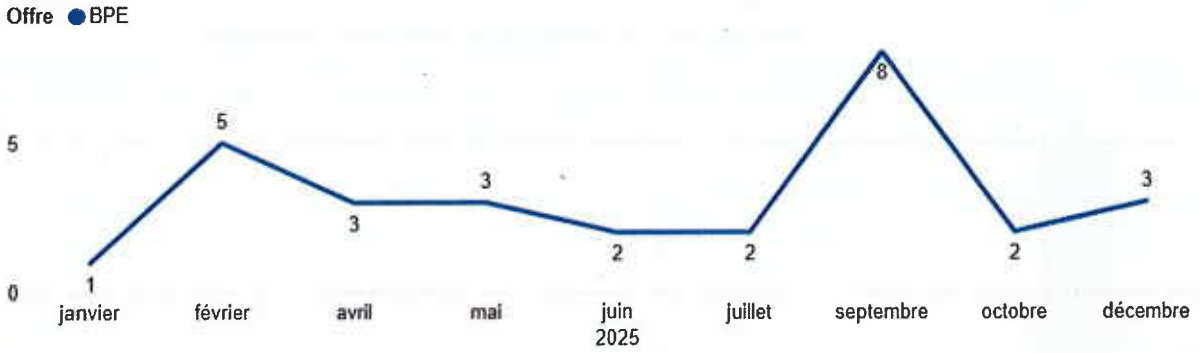
2.3.4.2.1. Les offres activées

2.3.4.2.1.1. Les activations en volume pour les services fibre dédiée

29

ACTIVATIONS FTTO REALISÉES
au 31/12/2025

En 2025, Altitude Infra - Rev@ a procédé à 29 activations. À titre d'indication, 13 nouvelles activations BPE avaient été réalisés en 2024. Le graphique ci-dessous permet de visualiser le nombre total d'activations chaque mois sur l'année 2025 des offres BPE :



Outre cette visualisation, le graphique ci-dessous permet de distinguer les activations selon qu'ils s'agissent de modifications de service ou de nouvelles activations :



2.3.4.2.1.2. Les activations en volume pour les services fibre mutualisée

46

ACTIVATIONS FTTH REALISÉES
au 31/12/2025

En 2025, Altitude Infra - Rev@ a procédé à 46 activations. Le graphique ci-dessous permet de visualiser le nombre total d'activations chaque mois sur l'année 2025 pour l'offre FttH :

2.3.4.2.2. Les délais d'activation

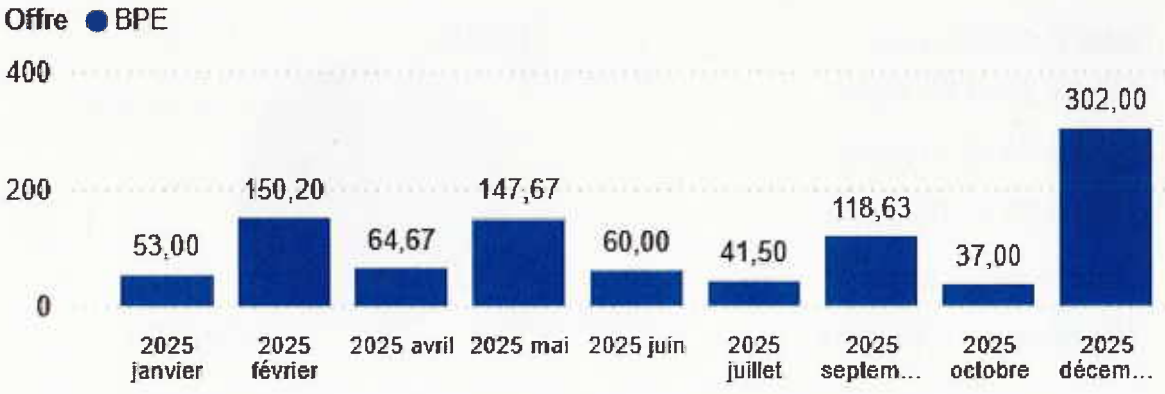
2.3.4.2.2.1. Pour les services fibre dédiée

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

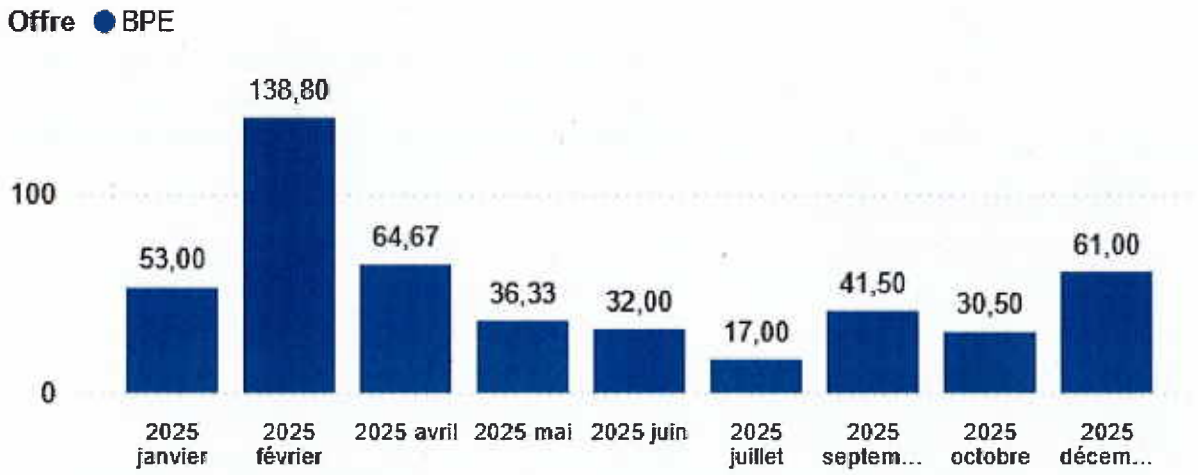
- Des grands projets d'envergure nationale nécessitants des phasages travaux ;
- Des délais techniques rallongés à la suite des infrastructures non disponibles ;
- Des délais administratifs : autorisations de travaux, arrêtés préfectoraux…

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

Le délai moyen d'activation brut pour l'année 2025 s'élève à **123 jours** calendaires. À cet égard, le délai moyen d'activation pour l'année 2024 se montait à **75 jours**, soit une hausse du taux d'évolution du délai moyen d'activation par rapport à 2025. Il se répartit comme suit selon le mois et le type d'opération réalisé :



S'agissant du délai d'activation net moyen en 2025, il se monte à **59,45 jours** calendaires. Le graphique ci-dessous permet de visualiser le délai moyen d'activation net par mois et par offre :



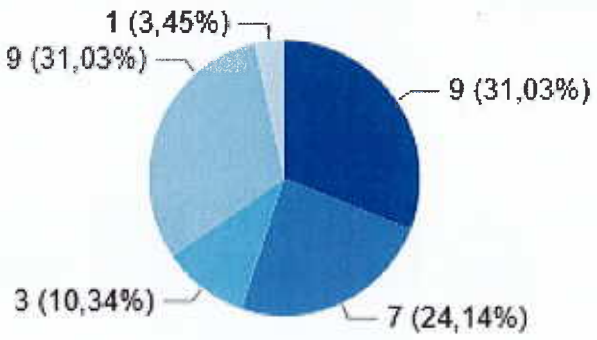
2.3.4.2.2.2. Analyse des délais d'activation Bande Passante Entreprise

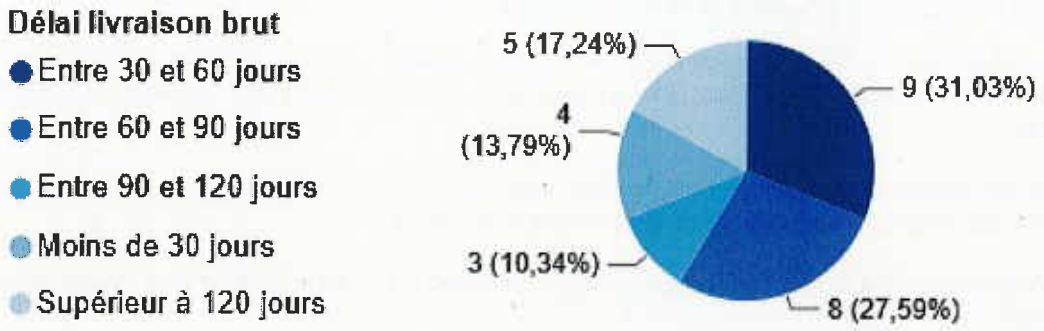
En 2025, Altitude Infra - Rev@ a procédé à la livraison de **29** sites, et ce, pour un délai d'activation brut moyen de **123 jours** calendaires. Plus précisément, **45%** des sites sont livrés en moins de **60 jours** calendaires tandis que **72%** le sont à moins de **90 jours** calendaires.

S'agissant des délais d'activation hors gel, le délai moyen en 2025 s'élève **59 jours** calendaires. À cet égard, **62%** des sites sont livrés en moins de **60 jours** calendaires tandis que **86%** le sont en moins de **90 jours** calendaires.

Les graphiques ci-dessous permettent d'appréhender les délais d'activation bruts et hors gel des services BPE en 2025 :





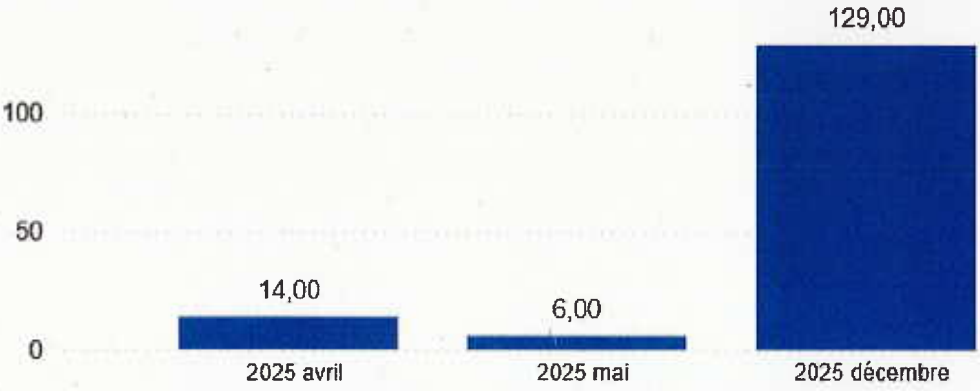


2.3.4.2.2.3. Pour les services fibre mutualisée

S'agissant des offres FttH, le délai moyen d'activation brut pour l'année 2025 s'élève à **94 jours** calendaires. Il se répartit comme suit selon le mois et le type d'opération réalisé :



S'agissant du délai d'activation net moyen en 2025, il se monte à **50 jours** calendaires. Le graphique ci-dessous permet de visualiser le délai moyen d'activation net par mois de l'offre :

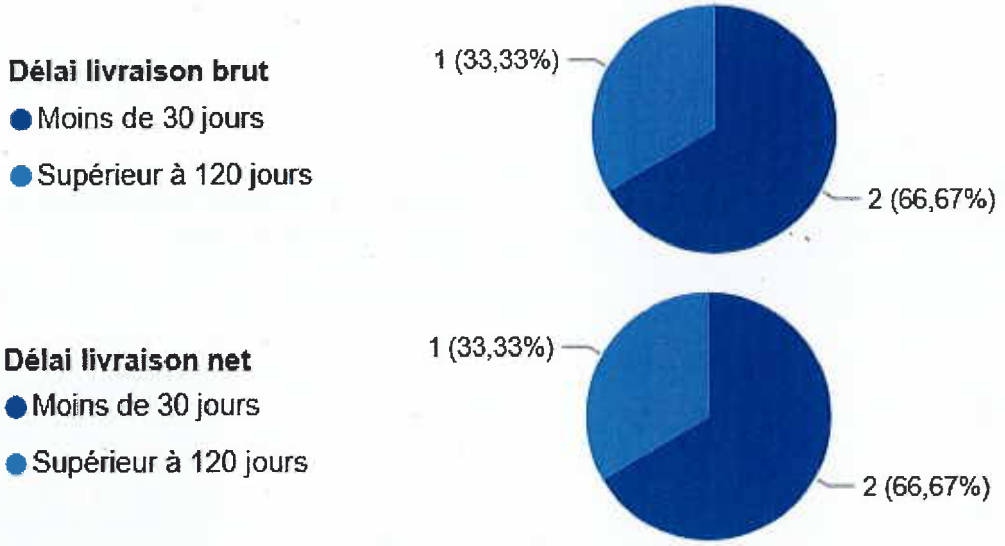


2.3.4.2.2.4. Analyse des délais d'activation FttH

En 2025, Altitude Infra - Rev@ a procédé à la livraison de **3 sites**, et ce, pour un délai d'activation brut moyen de **94 jours** calendaires. Plus précisément, **67%** des sites sont livrés en moins de **30 jours** calendaires.

S'agissant des délais d'activation hors gel, le délai moyen en 2025 s'élève à **50 jours** calendaires. À cet égard, **67%** des sites sont livrés en moins de **30 jours** calendaires.

Les graphiques ci-dessous permettent d'appréhender les délais d'activation bruts et hors gel des services FttH en 2025 :



2.3.4.2.3. Sur les offres passives

Rev@ a déployé 61 liens passifs (FON) principalement pour les sites publics :

Site public	Nb liens
VILLE DE VANNES	19
VILLE DE SURZUR	8
MAIRIE ELVEN	6
VILLE DE VANNES - CAMERAS	6
GOLFE DU MORBIHAN VANNES DECHETS	5
SDIS 56	4
MAIRIE DE GRAND-CHAMP	3
MAIRIE DE SARZEAU	3
COMPAGNIE DES PORTS DU MORBIHAN	2
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD	2
MAIRIE DE LOCQUELTAS	1
MAIRIE DU BONO	1
RECTORAT DE L'ACADEMIE DE RENNES	1

2.3.5. Incidents clients et tickets réseaux

2.3.5.1. Incidents clients

Les incidents clients sont gérés par l'équipe du STC.

Incidents clients/usagers Grand Public Actif :

Les incidents affectant les usagers Grand Public sur l'offre FttH Actif sont pris en charge par l'équipe du STC. Ils concernent les services produits en mode OI, et les tickets sont ouverts par les Opérateurs Commerciaux exploitant le réseau (OCEL tels que Coriolis, NordNet, K-Net).

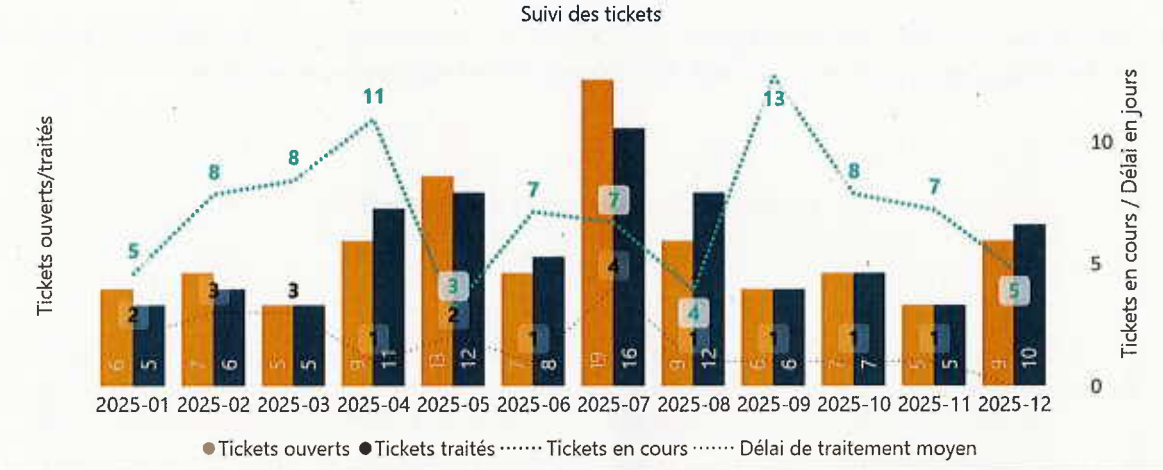
En 2025, **103** tickets ont été traités, avec un délai moyen de traitement de **6,7 jours** calendaires, soit une évolution de **0,3 jours** par rapport à l'année précédente.

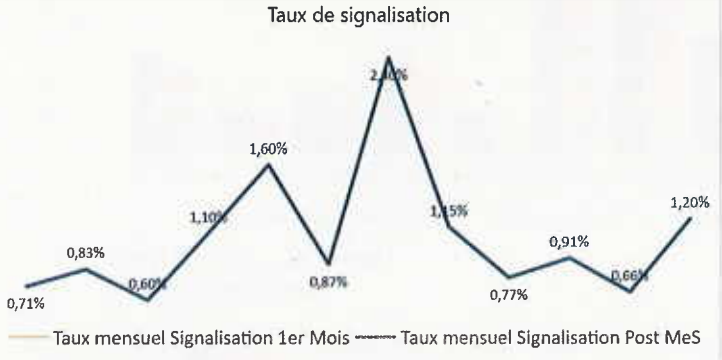
Le taux de signalisation – proportion de tickets rapportée au parc client au-delà du premier mois de mise en service – s'établit à **0,84%** en moyenne annuelle. Conformément aux préconisations de l'Arcep, les incidents survenus durant le premier mois suivant l'installation d'un lien ne sont pas intégrés à cet indicateur, cette période pouvant nécessiter des ajustements techniques.

Bien que l'offre Grand Public ne soit pas soumise à une Garantie de Temps de Rétablissement (GTR), l'Exploitant-Mainteneur se fixe un Objectif de Temps de Rétablissement (OTR) de 5 jours ouvrés hors gel pour les incidents relevant de sa responsabilité et entraînant une coupure totale de service. Certaines situations nécessitent toutefois des travaux de génie civil, entraînant des délais supplémentaires liés aux impératifs techniques, de planification ou administratifs.

En 2025, la volumétrie très faible d'incidents rend l'indicateur de respect de l'OTR non significatif, un seul incident dépassant le délai pouvant dégrader fortement le taux global.

Exploitation : Incidents Clients / Usagers Actifs







Analyse détaillée :

Le volume de tickets étant faible, cet indicateur peut évoluer rapidement dès lors qu'un ticket rencontre un blocage.

Incidents clients/usagers Grand Public Passif :

Cette section présente les indicateurs liés aux incidents sur les offres FttH passives. Il s'agit d'offres qui utilisent uniquement l'infrastructure passive fibre (sans équipement actif fourni par l'exploitant), proposées en cofinancement ou en location. Le périmètre couvre l'ensemble des commandes réalisées en mode STOC, c'est-à-dire les tickets ouverts par les 4 Opérateurs Commerciaux nationaux.

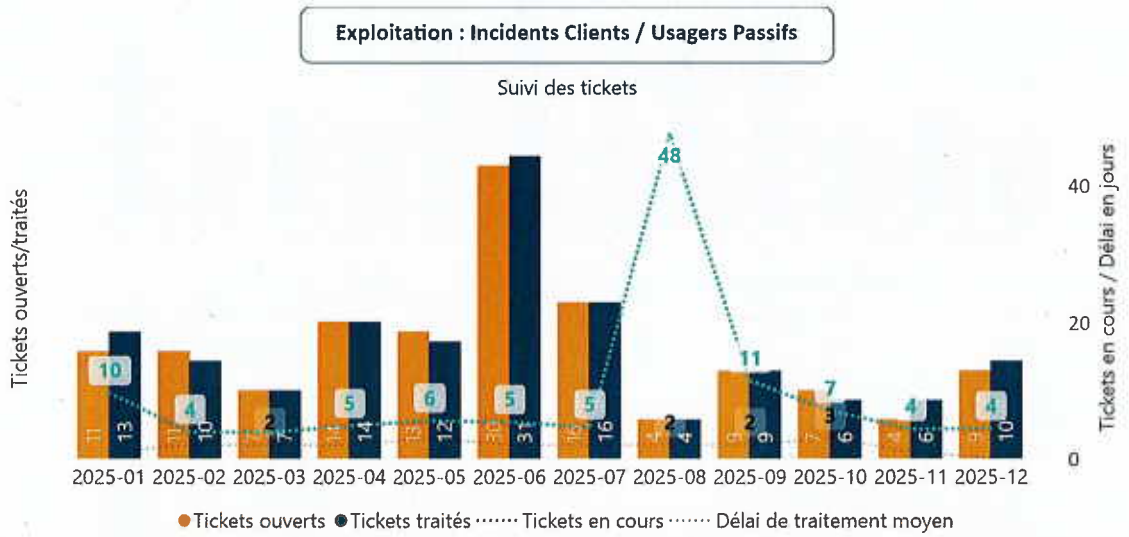
En 2025, **138** tickets ont été traités par le STC en moyenne en **7 jours** calendaires.

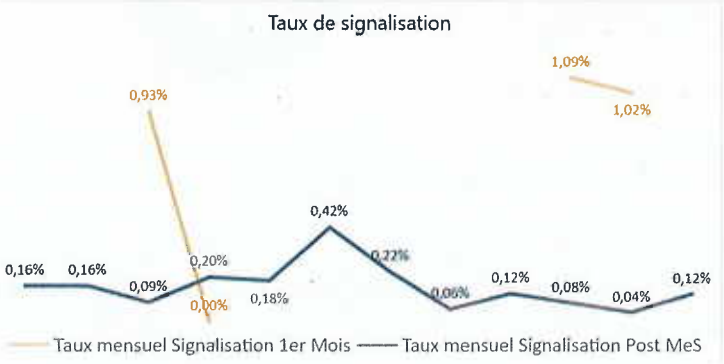
Le taux de signalisation, quant à lui a été de **0,14%** en moyenne cette année.

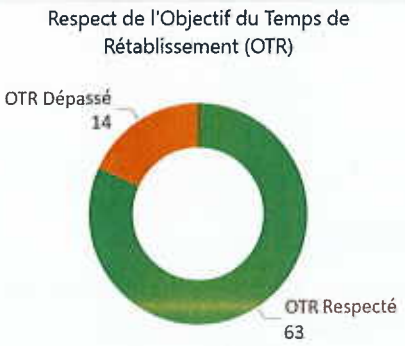
Comme pour les incidents clients traités en mode OI, l'objectif pour REV@, est de résoudre ces situations dans un délai inférieur à 5 jours ouvrés. Toutefois, cet objectif peut ponctuellement ne pas être atteint, notamment lorsque la remise en service nécessite la réalisation de travaux de génie civil.

Ces interventions peuvent impliquer des délais supplémentaires liés à la planification des travaux et à l'obtention des autorisations administratives requises.

Par ailleurs, les flux d'interopérabilité liés au traitement du SAV avec les OCEN ne permettent pas la mise en gel des tickets, ce qui a un impact sur la durée moyenne de traitement des incidents.







Ces indicateurs ne peuvent être comparés directement avec ceux ouverts par les opérateurs actifs. En effet, en mode STOC, l'Opérateur Commercial ne remonte que les incidents qu'il estime être de la responsabilité de l'OI.

Analyse détaillée :

Le volume de tickets étant faible, cet indicateur peut évoluer rapidement dès lors qu'un ticket rencontre un blocage.

Incidents clients/usagers Entreprises (PRO) :

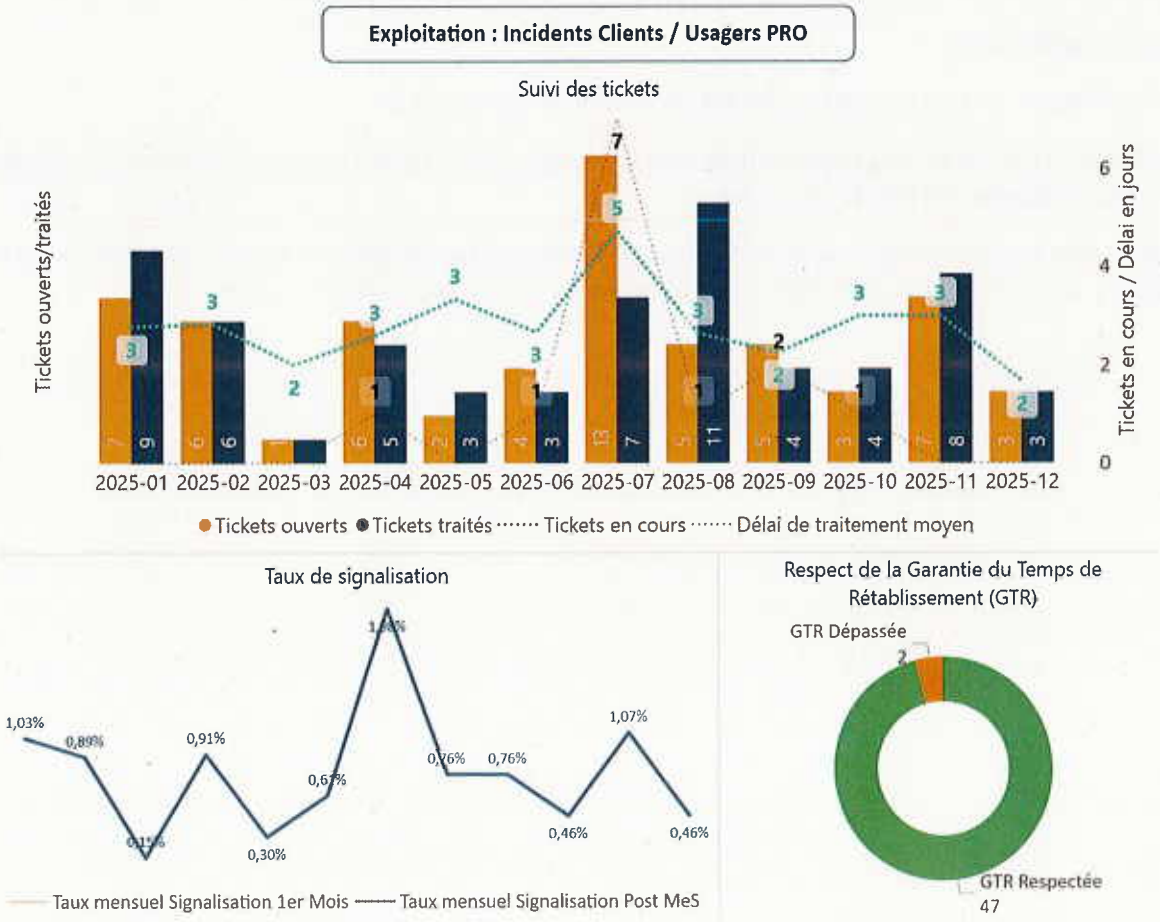
De la même manière que pour les clients Grand Public, nous mettons en évidence les indicateurs qui concernent les incidents sur les offres à destination des entreprises. Ces tickets sous ouverts par les usagers du réseau PRO (exemple : Covage Infra, Adista, Linkt…)

En 2025, **64** tickets ont été traités par le STC en moyenne en **2,92 jours** calendaires. Nous pouvons remarquer une diminution de **0,79 jours** de ce délai par rapport à l'année précédente.

Malgré l'augmentation progressive du parc clients, les délais de traitements sont en baisse.

Le taux de signalisation, c'est-à-dire le taux de remontées de tickets par rapport au parc client, quant à lui a été de **1,13%** en moyenne cette année (passé 1 mois de mise en service).

Le respect de la Garantie de Temps de Rétablissement (GTR) pour les incidents clients professionnels imputables à l'Opérateur d'Infrastructure (OI) et entraînant une coupure totale de service est présenté ci-dessous. La durée de chaque incident est comparée au niveau de GTR souscrit. Des dépassements peuvent ponctuellement être observés, notamment en cas de travaux de génie civil nécessitant des délais supplémentaires. Ces derniers prennent du temps, nécessitent une planification et des autorisation administratives à avoir auprès de la mairie.



Analyse détaillée :

Les causes de GTR dépassés sont pour la plupart due à des impacts terrains conséquent nécessitant de lourds moyens et/ou de longues réparations.

Pour certains cas, nous sommes également tributaires d'actions ou intervention d'un opérateurs tiers ce qui peut également ralentir le traitement des incidents.

2.3.5.2. Tickets réseaux

Les tickets réseaux sont pris en charge par le NOC et concernent les pannes ou dommages affectant l'infrastructure réseau, susceptibles d'impacter plusieurs clients finals, tels que la perte d'un lien de collecte ou d'un Point de Mutualisation (PM).

Lors du diagnostic d'un incident client, le Service de Traitement Client (STC) peut identifier un incident d'origine réseau, notamment lorsque plusieurs tickets sont ouverts sur une même zone géographique. Un ticket réseau est alors créé et confié au NOC.

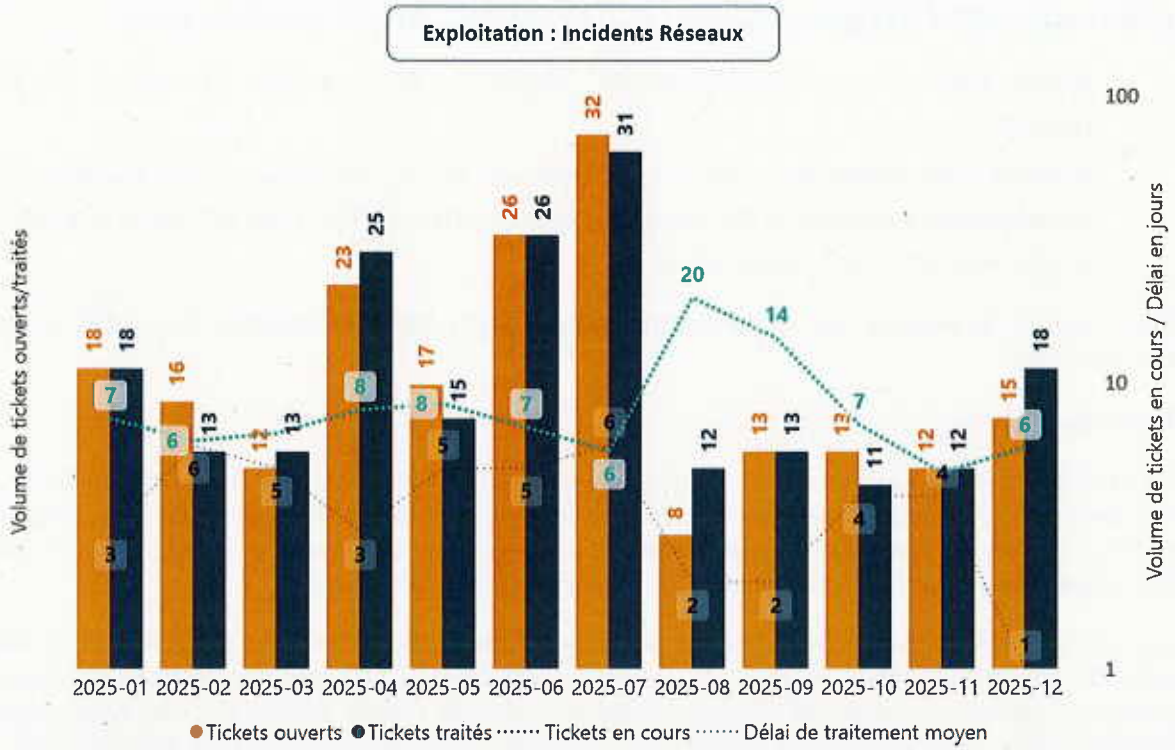
Ce dispositif permet de rattacher l'ensemble des tickets incidents clients (« tickets fils ») au ticket réseau correspondant (« ticket père »), garantissant un traitement centralisé et évitant les doublons. Les tickets incidents clients sont automatiquement clôturés à la fermeture du ticket réseau.

Incidents Réseaux

Cet indicateur mesure l'activité sur les tickets d'incidents sur le réseau.

Il répertorie uniquement les incidents (interruption ou dégradation) qui ont pour nature d'impacter la qualité de service fournie aux clients de ce réseau.

Ces tickets sont ouverts soit par le STC à la suite d'un diagnostic mettant en évidence un problème sur le réseau, soit directement par le NOC à la suite d'une alarme de supervision.



Sur l'année 2025 nous comptabilisons **205** tickets ouverts et **207** tickets traités.

Le délai moyen de traitement des tickets d'incidents réseaux s'établit à **8 jours**.

Analyse détaillée :

Au cours de l'année 2025, **3** incidents réseaux majeurs ont été recensés. Ces incidents ont fait l'objet d'une communication spécifique, notamment par courriel, permettant de suivre les actions de rétablissement, conformément au processus décrit précédemment.

Le 26/01/2025 - 20250126T0074 - DEFAUT MATERIEL - DEFAUT MATERIEL ACTIF

- **Impact réseau** : clients Bytel sur le NRO 56-007 (PLOEREN) et l'ensemble du NRO au redémarrage ;
- **Solution / fin d'impact** : redémarrage effectué sur le routeur du NRO 56-007 (PLOEREN).

Le 19/05/2025 - 20250519T2086 - TRAVAUX PROGRAMMES - DEFAUT OPERATEUR TIERS

- **Impact réseau** : dégradation sur l'ensemble de la DSP ;
- **Solution / fin d'impact** : Fin de la dégradation à la suite de la fin d'un TP côté opérateur tiers.

Le 20/11/2025 - 20251119T1688 – TRAVAUX PROGRAMMES - DEFAUT MATERIEL ACTIF

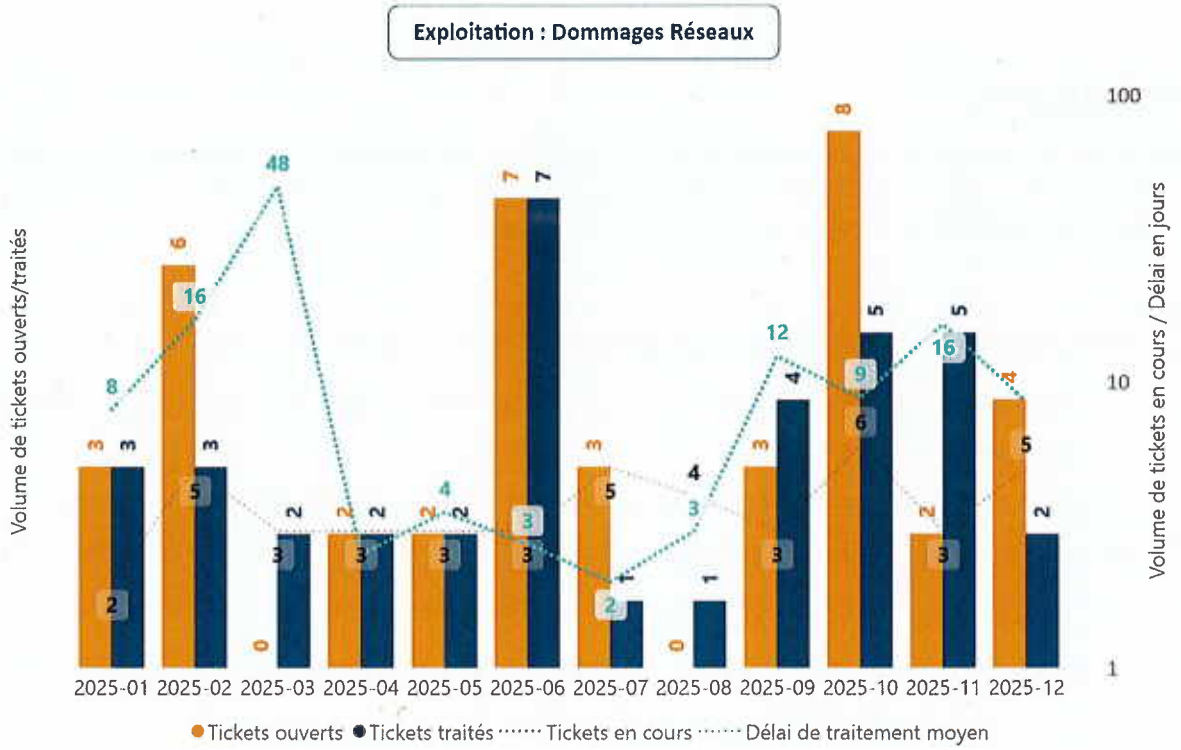
- **Impact réseau** : perte des NRO 56-006 (VANNES) / 56-010 (THEIX NOYALO) / 56-015 (SARZEAU) ;
- **Solution / fin d'impact** : défaut de bascule sur le lien de secours, déconfiguration et reconfiguration à distance du lien de secours entre le NRO 56-010 (THEIX NOYALO) et le NRO 56-003 (PIBS) / TP sur la liaison nominale.

Vous trouverez en **Annexe 20 - Liste des incidents réseaux 2025.csv** détaillant les causes et les responsabilités.

Dommages réseaux :

Cet indicateur mesure l'activité sur les tickets dommages réseaux. Il concerne donc uniquement les signalements de dommages sans impact direct sur la qualité de service. Les réparations visent à remettre les infrastructures en conformité (ex. remplacement d'une porte ou d'une serrure de PM, renforcement d'un poteau) et peuvent souvent nécessiter des autorisations administratives.

Les délais de traitement des tickets liés aux dommages réseau peuvent être plus longs que ceux des incidents, ces derniers étant priorisés en raison des coupures qu'ils entraînent, contrairement aux dommages réseau qui n'affectent pas directement la qualité de service. Néanmoins, des réparations provisoires sont systématiquement effectuées en cas de dommage réseau lorsque les réparations définitives dépendent d'un opérateur tiers.



En 2025 sur le réseau REV@, les dommages réseaux ont été traités en moyenne en **10 jours**.

Une application web est ouverte afin de permettre à toute personne, particulier ou professionnel, de nous signaler un dommage visible depuis la voie publique sur les infrastructures du réseau de fibre optique : poteau, câble ou armoire détérioré(e). Les tickets ouverts via cette plateforme sont visibles dans l'Extranet.

Cette application est disponible à l'adresse suivante :

https://dommages-reseaux.altitudeinfra.fr/?DSP=Rev@

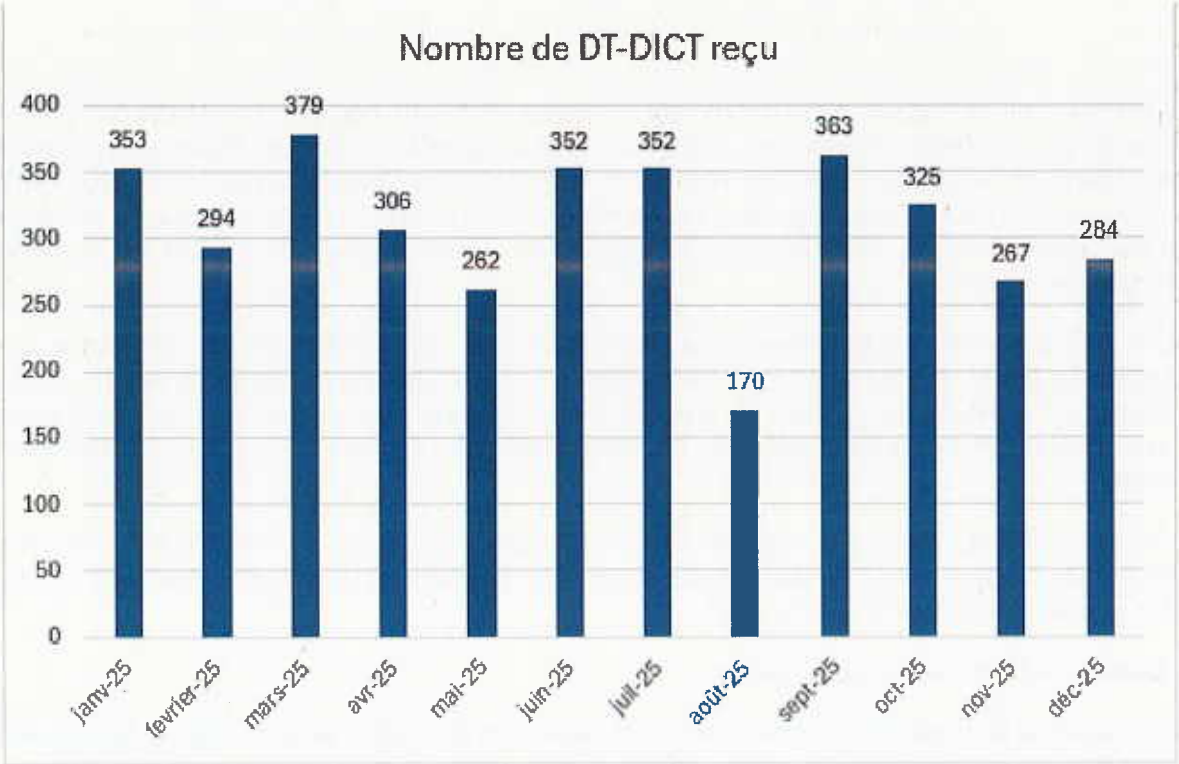
Il est important d'informer l'exploitant, le plus en amont possible, d'un dommage réseau. Cette signalisation lui permet de traiter les dommages en prévision d'un possible incident réseau qui impacterait la qualité de service et le taux de disponibilité.

En revanche, cette application ne remplace en aucun cas le SAV du FAI. En cas de panne internet, le particulier doit contacter son FAI et lui demander un SAV. Le FAI pourra ensuite contacter l'OI via l'ouverture d'un ticket Incident Client, comme vu précédemment. En effet, les délais de traitement des Incidents Clients étant prioritaires face aux Dommages Réseaux puisque ces derniers sont réputés sans impact (= sans coupure).

2.3.6. Vie du réseau

2.3.6.1. DT/DICT

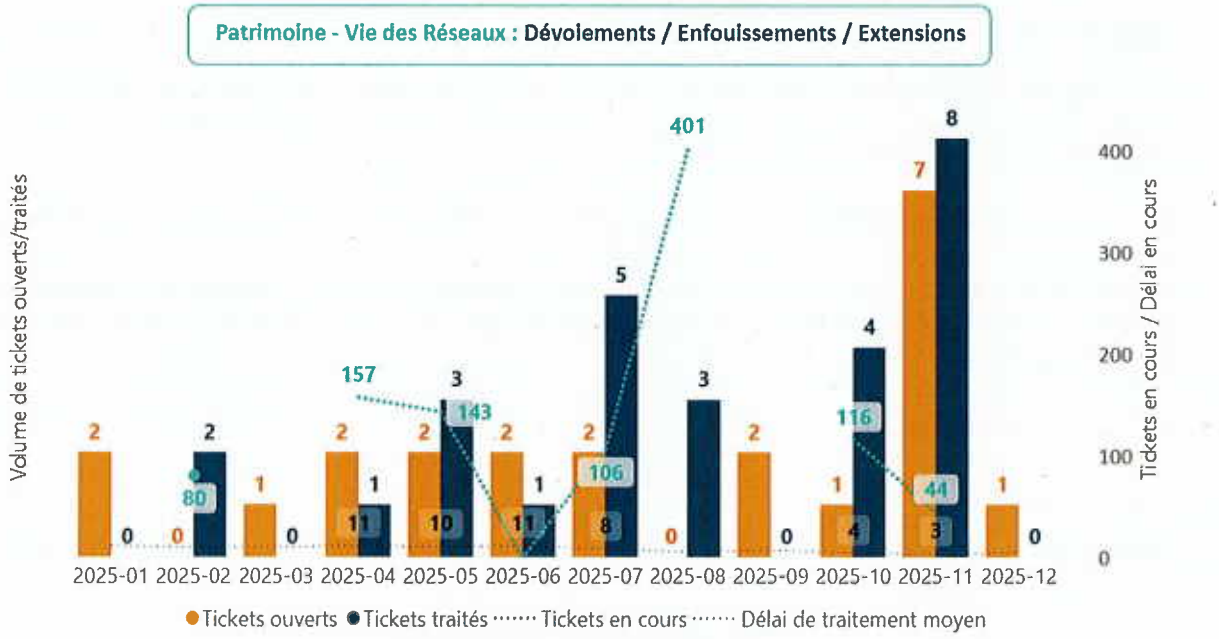
Vous trouverez ci-dessous le graphique représentant le nombre de DT/DICT traités sur l'exercice 2024 :



100% des demandes réceptionnées ont été traitées.

2.3.6.2. Dévoiements, enfouissements et extensions

En 2025, **27** chantiers de vie du réseau ont été réalisés, représentant une progression de **4** chantiers par rapport à l'année dernière. Ces interventions comprennent des travaux de dévoiement (**33%**), d'enfouissement (**37%**) et, dans une moindre mesure, des extensions de réseau (**30%**), comme illustré dans le graphique ci-dessous.



Il est important de rappeler que pour ce type de travaux, il n'existe pas de notion stricte de délai. La réussite de ces chantiers repose avant tout sur une coordination efficace avec les tiers intervenant sur le domaine public, tels que les syndicats d'énergie ou les collectivités. L'objectif principal des équipes de la vie du réseau n'est donc pas d'intervenir au plus vite, mais de synchroniser leurs actions avec celles des autres acteurs présents, afin d'optimiser les interventions sur les infrastructures existantes en tenant compte des priorités.

Lors des opérations de dévoiements ou d'enfouissements, des notifications de prévenance sont systématiquement envoyées aux opérateurs usagers du réseau. Cela leur permet d'anticiper d'éventuels impacts et d'en informer leurs clients. Ce dispositif favorise également une meilleure réactivité des équipes du NOC en cas d'incident, notamment pour assurer le respect de la Garantie de Temps de Rétablissement (GTR).

Une fois les travaux réalisés, les équipes de la Vie du Réseau procèdent à la mise à jour du référentiel réseau afin d'intégrer avec précision les modifications apportées aux infrastructures. L'**Annexe 21 – Liste des chantiers VdR.xlsx** reprend le détail.

Gestion des adresses et densifications

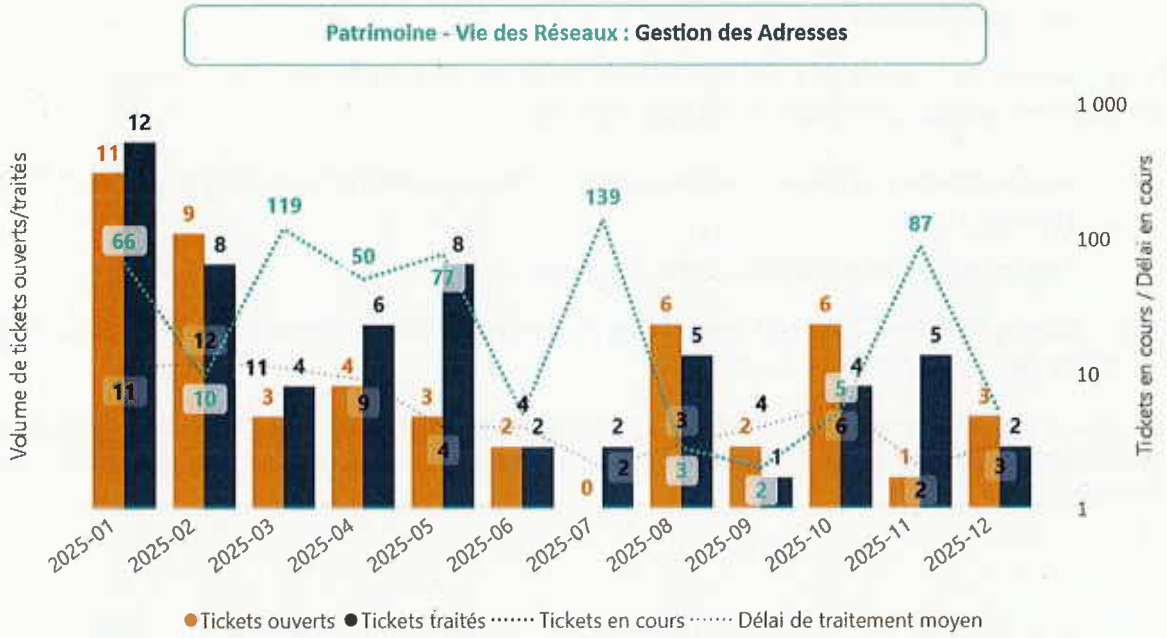
59 demandes de modification ou de création d'adresses ont été traitées en 2025. Ces demandes sont réceptionnées par les équipes du service adresse qui est dédié à la mise à jour et la création d'adresse sans besoin de travaux.

Si des travaux sont à prévoir pour rendre éligible la nouvelle adresse, les équipes travaux sont sollicitées, après avoir créé la nouvelle adresse avec le statut « CIBLE » dans l'IPE.

5% des demandes concernent une mise à jour d'adresse existante, **49%** la création d'une nouvelle adresse. Le reste correspondent aux autres demandes de type modification du nombre de logement, mutation de PTO…

Les travaux de densification du réseau sont inclus dans le temps de traitement des tickets.

Vous trouverez le détail des opérations de densification réalisées en 2025, en **Annexe 22 – Opérations de densification 2025.xslx**.



Analyse détaillée :

Le backlog est en baisse sur l'année.

La clôture de sujets historiques (tickets résolus depuis, tickets ouverts dans de mauvaises catégories et donc reroutés, etc) tout au long de l'année a entrainé une augmentation du délai moyen de traitement.

2.3.6.3. Inventaires des biens de retours

Vous trouverez ci-dessous la liste des biens de retour de la DSP.

L'ensemble de ces éléments vous est fourni dans les annexes citées tout au long du rapport. Afin de faciliter la compréhension, vous trouverez ci-dessous la liste de ces derniers :

Dans l'**Annexe 04 - SHAPE GRACE THD V3.zip**, se trouvent les objets NetGeo permettant de reconstituer le SIG, avec notamment :

- Les fourreaux et chambres techniques ;
- Les locaux du réseau (NRO, SRO…) ainsi que l'ensemble des équipements associés (baie de brassage, TGBT, équipements de sécurisation, climatisation… ;
- Les câbles optiques.

Dans l'**annexe 14 – Liste des raccordements en mode STOC.csv**, se trouve les références de raccordement optique appartenant au délégant, telles que :

- Les connecteurs, jarretières, tiroirs optiques, boitiers de protection des épissures (BPE) et PBO ;
- Les PTO ;
- Les équipements d'activation, coupleurs optiques…

Dans l'**Annexe 01 – Pièces de rechanges.xlsx**, se trouvent la liste des pièces de rechanges ainsi que l'ensemble des équipements de maintenance.

De plus, dans via l'Extranet Altitude, vous pouvez à tout moment télécharger les bases de données concernant les commandes (onglet Gestion / Mes Commandes) et l'Exploitation (onglet Support / Suivi des tickets).

2.4. Le système d'informations : support transverse pour une exploitation de qualité

2.4.1. Description des applications

2.4.1.1. Sécurité informatique

La sécurité informatique est une priorité stratégique pour la Direction des Systèmes d'Information d'Altitude Infra.

Le périmètre d'action du RSSI (Responsable de la Sécurité des Systèmes d'Information) est transversal, couvrant l'ensemble de la DSI ainsi que l'ensemble des activités d'Altitude Infra.

L'année 2025 a marqué une étape structurante dans la transformation de la gouvernance de la cybersécurité de l'entreprise. Les travaux engagés précédemment ont été prolongés par un effort important de structuration documentaire afin d'aligner l'organisation sur les exigences des référentiels internationaux, en particulier la norme ISO/IEC 27001 et la directive européenne NIS 2.

Dans ce cadre, un corpus documentaire complet a été élaboré afin de formaliser l'ensemble des règles, procédures et processus relatifs à la sécurité de l'information. Cette documentation constitue le socle du futur Système de Management de la Sécurité de l'Information (SMSI) et permet d'encadrer de manière cohérente les pratiques de sécurité au sein de l'entreprise. Elle couvre notamment la gestion des risques, la gouvernance de la sécurité, la gestion des incidents, la protection des actifs informationnels ainsi que les exigences applicables aux partenaires et aux fournisseurs.

Parallèlement à ce travail de formalisation, l'année 2025 a également été consacrée à la mise en œuvre progressive des évolutions organisationnelles et techniques requises par ces référentiels. Ces transformations concernent à la fois les processus internes, les mécanismes de contrôle et les dispositifs techniques de sécurité, dans une logique d'amélioration continue et de montée en maturité du système d'information.

Ces travaux s'inscrivent dans une trajectoire pluriannuelle visant à atteindre la conformité aux exigences de la directive NIS 2. Dans cette perspective, un audit de certification ISO/IEC 27001 est envisagé pour l'année 2026, constituant une étape importante dans la structuration et la reconnaissance du dispositif de cybersécurité d'Altitude Infra.

2.4.1.2. L'extranet

L'Extranet, portail client d'Altitude Infra, est disponible sur https://extranet.altitudeinfra.fr

Cette interface permet à nos clients FAI d'interagir directement avec Altitude Infra en temps réel. Pour un client opérateur, il agrège tous les marchés sur lesquels il a souscrit des commandes. Pour un client collectivités, il agrège toutes les commandes de tous les opérateurs sur son marché.

Les grandes fonctionnalités de l'Extranet sont :

- La cartographie des adresses ;
- Les tests d'éligibilité ;
- La prise de commande et le suivi de la production des liens clients ;
- La consultation du parc client et sa facturation ;
- L'ouverture d'incident dans le cadre de SAV.

L'Extranet apporte les fonctionnalités suivantes :

- Une gestion des comptes confiée/déléguée aux clients ;
- Cartographie regroupant l'ensemble des informations ;
- Commandes en cours de production et abonnements sont regroupés dans un seul module « commandes » ;
- Gestion des tickets en lien direct avec l'outil de back-office IRRIS ;
- Organisation des tickets de suivi à travers différentes thématiques (Client, Réseau, Malfaçon, Référentiel Réseau, Production, Vie des Réseaux et ADV).

Toutes les fonctionnalités sont ouvertes à l'ensemble de nos clients collectivités et FAI en fonction de leur besoin et leur profil.

Vue de l'Extranet :



Le détail des versions Extranet mises en service est disponible directement sur l'Extranet sur la page Accueil/Suivi des versions.

2.4.1.3. Sites web DSP, prospect

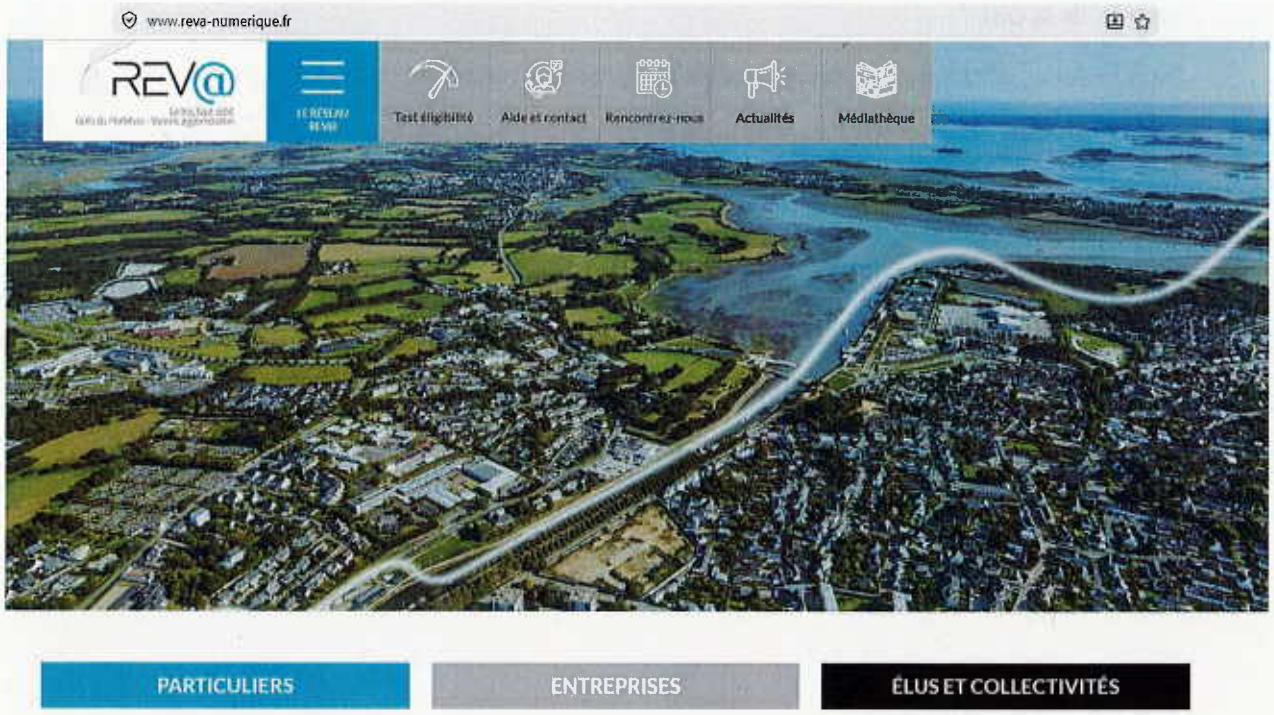
Chaque territoire (DSP) dispose d'un site internet accessible au Grand Public, permettant de vérifier son éligibilité et de suivre l'avancement des déploiements.

Ces sites offrent la possibilité de contacter un représentant local pour toute question ou assistance supplémentaire.

Grâce à ces ressources en ligne, les utilisateurs peuvent non seulement obtenir des informations actualisées sur le déploiement des infrastructures, mais aussi bénéficier d'un support personnalisé adapté à leur région.

Cela garantit une transparence accrue et une meilleure communication entre l'opérateur et les résidents.

Enfin, le site web permet d'enregistrer des contacts dans l'éventualité de les recontacter à des fins commerciales. On appelle donc ces contacts des prospects.



2.4.1.4. Éligibilité

La DSI dispose de plusieurs webservices interconnectés avec les Opérateurs Commerciaux, permettant de vérifier l'éligibilité des adresses en temps réel et de prendre des commandes de manière automatisée.

Grâce à ces interfaces, l'ensemble des informations nécessaires est transmis de façon fluide et sécurisée aux partenaires. Cela permet de réduire significativement les délais de traitement et d'améliorer la qualité du service proposé aux clients finals.

La DSI partage également tous les jours, le parc d'adresses éligibles à travers des fichiers .csv, dont les formats sont imposés par l'Arcep et normalisés par le Groupe Interop (CR MAD, IPE, etc...), alimentant les bases prospectives des Opérateurs Commerciaux.

2.4.1.5. ICC, E-Mutation

Le parcours de commande est automatisé dans le SI AI via l'application ICC (Interface Commande Client) pour les offres d'accès FttH passives et activées, GP et entreprises. Ces flux s'appuient sur la normalisation Interop, définie entre opérateur.

L'interconnexion peut se faire :

1) Par interface fichier plat ;
2) Par webservice ;
3) Par l'Extranet (formulaire de saisie).

L'ensemble des Opérateurs Commerciaux sont désormais interfacés avec ce moteur développé par les équipes de la DSI.

Dans le détail, voici quelques fonctionnalités qui ont été développées courant 2025 sur le moteur ICC :

- Nouveau flux de commande permettant de gérer le multi-accèse ;
- Déploiement du protocole CRI 2.0 ;
- Déploiement progressif des OC en E-mutation 1.3.

La production des commandes d'accès peut nécessiter une intervention d'assistance appelée processus HOTLINE.

Afin de fluidifier et sécuriser les interventions de raccordement client la DSI a mis à disposition l'outil Interop E-mutation.

Dans le détail, voici quelques fonctionnalités qui ont été développées courant 2023 sur E-Mutation :

1) Cadrage de la mutation de PBO extérieurs avec contrôle systématique de l'IMB ;
2) Arbre de décision renforcé afin de guider le technicien dans son intervention.

2.4.1.6. ERP Sage X3

La solution Sage x3 est un ERP complet de gestion d'entreprise.
De nombreux domaines fonctionnels sont gérés par l'ERP Sage x3 :

- Les ventes (commandes et abonnements) ;
- La production ;
- La facturation ;
- Les achats et les stocks ;
- La compatibilité et le contrôle de gestion.

L'intérêt pour Altitude Infra est de bénéficier d'une solution logicielle unique pour tous ces domaines fonctionnels et pour toutes ses entités. L'ERP Sage X3 peut être considéré comme la colonne vertébrale du SI.

L'année 2025 a permis d'améliorer les process de l'entreprise, comme notamment :

- D'industrialiser les flux financiers de la vie des réseaux ;
- Démarrer les travaux autour de la RFE ;
- Accompagnement des métiers de la finance pour mieux automatiser les différents processus financiers.

2.4.1.7. Production client

La production des différents liens client s'appuie sur la fonctionnalité GPAO de notre ERP, mais aussi sur des briques fonctionnelles plus techniques :

- **Gestion des rdvs :** afin de permettre aux FAI de sélectionner des créneaux dans les plans de charge des techniciens raccordeurs, un outil a été développé. Il permet aux FAI, en amont de la commande, de programmer la date d'installation avec son client final ;
- **Calcul des PTO :** si la commande porte sur un nouveau logement non encore raccordé, un numéro est calculé pour identifier la prise qui va être posée. Cette numérotation doit répondre aux exigences de l'Arcep (format 2-4-4 et unicité au niveau national) ;
- **Génération des ROP :** à partir des informations d'adresses présentes dans la commande, le SI sélectionne une route optique possible pour le raccordement du client, et passe son statut à l'état 'Réservé'. Lors du raccordement, cette ROP passera à l'état 'Affecté' ;
- **Ordre de travail terrain :** dans le cas d'une commande STOC, les informations de ROP sont transmises à l'opérateur via les flux Interop. En revanche, dans le cas d'une commande en mode OI, un ordre de travail est envoyé au sous-traitant directement depuis le SI AI. Pour ce faire, nous utilisons l'application Praxedo mise en œuvre courant 2018. Cette application mobile est destinée aux techniciens sur le terrain. On parle de FieldManagement ;
- **Provisioning automatique :** lors du raccordement d'un client FttH activé, l'équipement ONT chez le client final et l'équipement OLT dans le backbone sont paramétrés en direct et automatiquement pour récupérer leurs configurations.

2.4.1.8. Praxedo

L'application Praxedo est utilisée pour la gestion des interventions par les équipes terrain.

Principalement, ce sont les Unités Régionales d'Intervention qui planifient leurs interventions avec Praxedo afin résoudre des incidents sur l'infrastructure du réseau fibre, et des incidents clients.

Les directions Production et Patrimoine, peuvent aussi déclencher des interventions dans le cadre d'audit afin de contrôler sur le terrain la réalité des échecs des FAI en mode STOC et la qualité de nos réseaux.

2.4.1.9. IRRIS, SAV

IRRIS, pour Interface Référentiel du Réseau d'Infrastructure et de Services est l'outil interne pour la gestion des incidents. Il est l'outil quotidien de l'Exploitation aussi bien pour le traitement des incidents client que Backbone.

Le périmètre fonctionnel est large :

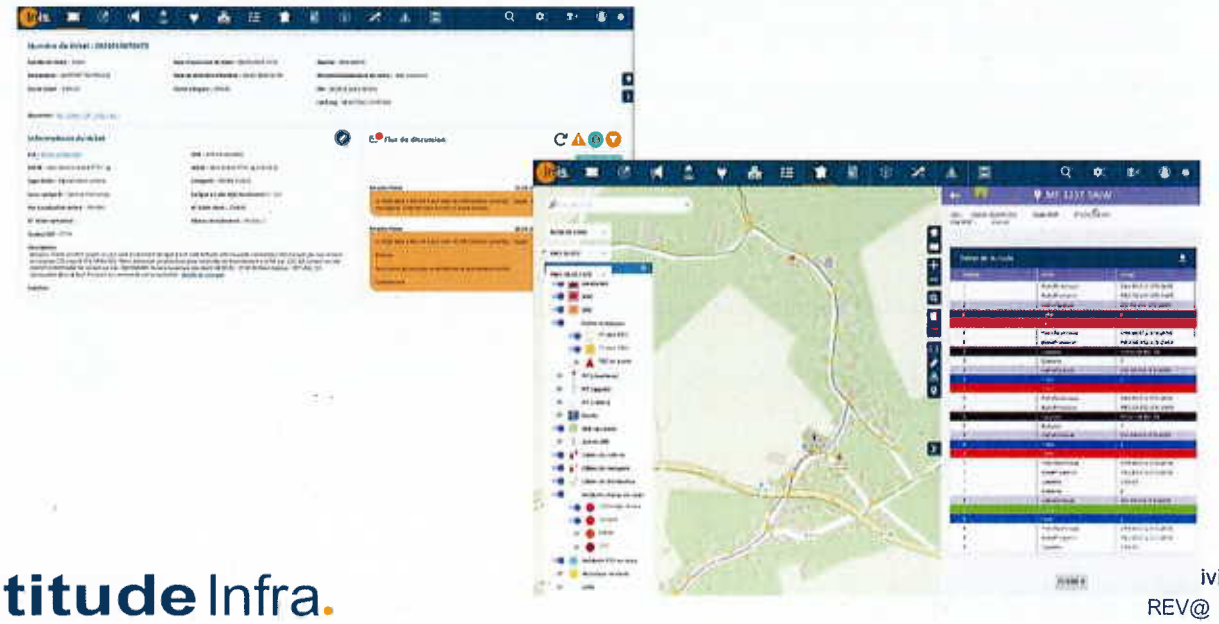
- Visualiser les différents référentiels internes dans une seule interface pour l'exploitant ;
- Une cartographie de l'ensemble des réseaux et des prises raccordées ;
- Gérer les incidents SAV clients, backbone et administratifs, via un système de ticketing ;
- Calculer les impacts en cas d'incident ;
- Gérer le capaplanning ;
- Produire des statistiques sur le réseau et les incidents.

Plus globalement, il doit fournir à l'exploitant Altitude Infra un outil pensé et dédié pour des réseaux de fibre optique FttH.

L'objectif d'IRRIS est l'efficacité opérationnelle des équipes :

- Réduit les tâches manuelles et accélère la résolution des incidents ;
- Automatise les processus en préremplissant les informations techniques et en envoyant le bon technicien ;
- Renforce la collaboration avec les clients et les sous-traitants pour une gestion fluide des incidents ;
- IRRIS renforce également la supervision du réseau via :
    - La détection automatisée des pannes avec l'identification des éléments défectueux du réseau grâce à l'analyse des routes optiques liées aux incidents ;
    - Un suivi des alertes en temps réel en localisant précise des pannes et priorisation des interventions afin de minimiser les interruptions de service ;
    - La gestion proactive des incidents avec une anticipation des pannes majeures, réduction des incidents signalés par les clients et amélioration de la fiabilité du réseau.

Vue de l'interface cartographique d'IRRIS et de la gestion des tickets :



2.4.1.10. Patrimoine Fibre, Netgéo

Altitude Infra a retenu le logiciel métier « NetGéo » de l'éditeur Ciril Group pour gérer le patrimoine fibre optique de ses réseaux. Ce logiciel de référence permet de structurer les données métiers : supports et infrastructures (fourreaux), câbles, tubes-brins, épissures, boites de protection, chambres et les routes optiques.

Les interfaces mises à disposition autour de NetGeo sont les suivantes :

1. NetGeo Telecom version desktop, application SIG fonctionnant en local sur une machine d'un utilisateur, permettant de lire, modifier et importer des données ;

2. Serveur applicatif : l'architecture Client/Serveur mise en place par Altitude Infra permet aux sous-traitants une saisie des données à distance via un flux web ;

3. SmartGéo, Netgéo version web : interface web cartographique ne nécessitant aucune installation et mise à disposition gratuitement de toutes les collectivités et DSP.

Altitude Infra continue en permanence les échanges avec l'éditeur afin de garantir une amélioration continue du logiciel.



Port arrière (Ligne/Colonne)	Câble / Jarretière	Fibre / Fil	Tube /
2/1	CDI-67-024-BVA-2005	1	1
2/2	CDI-67-024-BVA-2005	2	1
2/3	CDI-67-024-BVA-2005	3	1
2/4	CDI-67-024-BVA-2005	4	1
2/5	CDI-67-024-BVA-2005	5	1
2/6	CDI-67-024-BVA-2005	6	1
2/7	CDI-67-024-BVA-2005	7	1
2/8	CDI-67-024-BVA-2005	8	1
2/9	CDI-67-024-BVA-2005	9	1
2/10	CDI-67-024-BVA-2005	10	1
2/11	CDI-67-024-BVA-2005	11	1
2/12	CDI-67-024-BVA-2005	12	1
2/13	CDI-67-024-BVA-2005	1	2
2/14	CDI-67-024-BVA-2005	2	2

2.4.1.11. Référentiel adresses, STBAN

Altitude Infra a développé une solution propriétaire appelée STBAN (Système Traitement Base Adresse Normalisée) pour la gestion des adresses éligibles au FttH.

STBAN et la base de référence contenant l'ensemble des bâtiments (« Immeuble ») et des logements couverts par les déploiements FttH d'Altitude Infra. Les principaux objectifs sont de :

- Lister tous les points actuellement éligibles ou potentiellement éligibles, ainsi que les informations techniques des bâtiments (adresses, nombre de logements, type de raccordement, etc.) ;
- Déclarer le parc d'adresses éligibles aux Opérateurs Commerciaux conformément aux protocoles français en vigueur ;
- Réaliser un reporting interne et externe (auprès du ministère français) sur le suivi des déploiements.

Pour remplir la base de données STBAN, une interface de contrôle et d'import en masse a été développé. Cette interface permet aux constructeurs de contrôler la qualité des données produites et d'importer en masse les informations des adresses déployées.

STBAN garanti aussi une cohérence avec le référentiel de réseau fibre Netgéo :

- Analyser la continuité optique issue de NetGéo pour commercialiser les liens de transport et de distribution ;
- Assurer la cohérence avec les listes de valeurs autorisées ;
- Fournir le détail des erreurs ou des valeurs non acceptées.

Objectif : Aucune adresse ne peut être déclarée éligible si les informations ne permettent pas une prise de commande automatisée.



2.4.1.12. MUX

Devant les fortes montées en charge des bases Netgéo et STBAN, résultant d'une forte activité de l'entreprise, l'objectif de MUX est d'agréger les données référentielles.

La consolidation de ces données permet de dissocier les traitements effectués sur les bases sources et la diffusion des données aux autres applications SI, le tout dans un nouvel environnement très performant permettant de supporter la montée en charge.

La consolidation de MUX s'est achevée en 2020, et place cette nouvelle brique référentielle au cœur des échanges de la DSI (Extranet, IRRIS, BI, données d'éligibilité et techniques lors de la prise de commande).

2.4.1.13. ODIN

Solution développée en interne pour suivre les opérations de construction, dans les opérations de déploiement et de vie du réseau :

- Planification ;
- Collecte des données terrain via des applications mobiles ;
- Programmation et séquencement des projets de construction ;
- Exécution et reporting.

Une fois le réseau construit et ses données vérifiées, les informations alimenteront les référentiels pour l'exploitation (X3, Netgéo, STBAN).


PARTENAIRES
Odin.
enedis



3. Notre stratégie de valorisation du réseau en 2025

3.1. Marketing

3.1.1. Organisation & missions

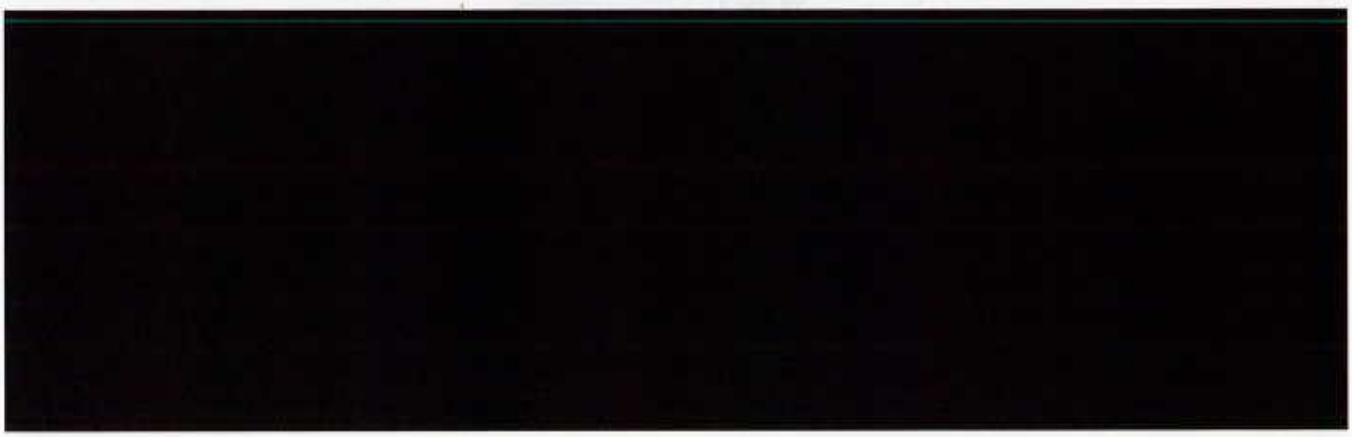
Le service Marketing centralise et coordonne les réflexions liées à l'évolution des gammes de service proposées sur le réseau.

En lien constant avec les services du Wholesale des Participations et du Réglementaire, lui permettant de rester au plus près du terrain, des usagers et de l'Arcep, le service marketing a pour mission de définir et mettre en œuvre une stratégie d'offres cohérentes par rapport aux évolutions du marché.

Pour mener à bien cette mission, il pilote des études de marché, des analyses économiques et anime des échanges techniques. Ces travaux lui permettent de concevoir des offres bien positionnées et adaptées à un déploiement industriel efficace.

Le géomarketing de la branche Marketing Wholesale Entreprises veille à la mise à jour et à la fiabilité des données des outils d'éligibilité.

Il assure également la mise à jour des indicateurs associés et suit à la fois les objectifs de croissances de l'éligibilité et la performance commerciale liée aux extensions du réseau.



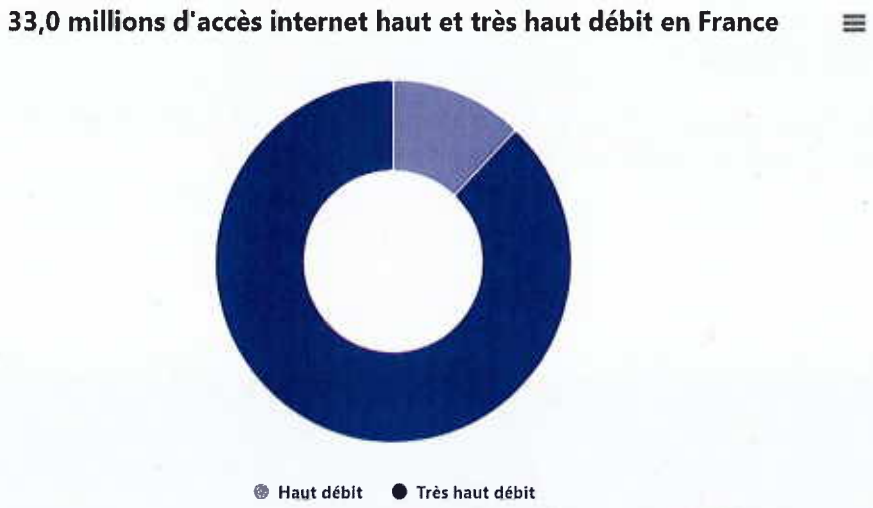
3.1.2. Les évolutions du marché

3.1.2.1. Evolutions de marché du FttH Grand Public

- **Le marché HD et THD**

En 2025, le marché du Haut et Très Débit poursuit sa progression.

Le nombre total d'abonnements Internet Haut et Très Haut Débit atteint **33 millions**. Une large majorité repose désormais sur la fibre optique avec **27,1 millions** d'abonnés, soit **82%** du parc. La croissance se poursuit avec une augmentation annuelle d'environ **+2,1 millions** d'accès. Cette progression s'inscrit toutefois dans une dynamique de normalisation en comparaison aux années précédentes (**+2,9 millions** au T4 2024 et **+4,2 millions** au T3 2021), traduisant l'avancement du déploiement et de l'adoption sur l'ensemble du territoire.



Observatoire des marchés des communications électroniques T4 2025

Le nombre de logements couverts confirme sa dynamique de croissance. La fibre optique représente désormais **42,4 millions** de logements raccordables sur un total de **44,9 millions** de logements éligibles au Très Haut Débit, soit une part de **94%**. Cette progression correspond à une augmentation **de +1,8 million** de logements raccordables, traduisant la poursuite du déploiement du réseau sur le territoire dans les objectifs du Plan Très Haut Débit. L'évolution des abonnements converge progressivement avec celle des nouveaux logements raccordables, témoignant d'une dynamique soutenue de commercialisation des accès FttH à destination du Grand Public.

FttH



locaux couverts : 42,4 M

abonnés : 27,1 M

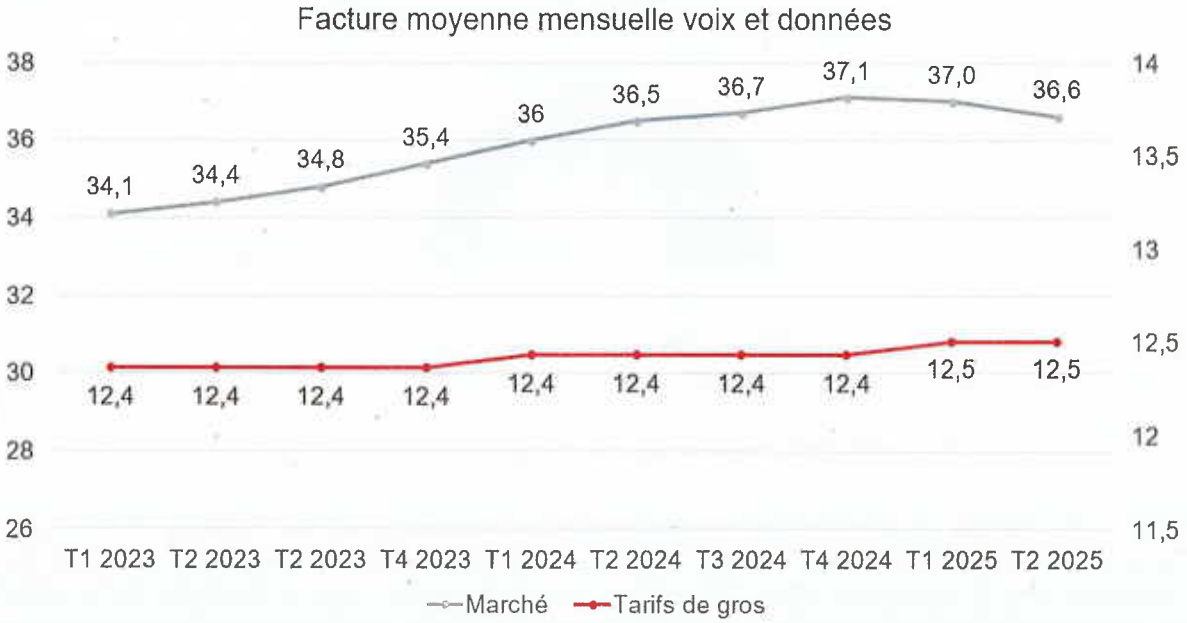
D'autre part, l'usage de technologies alternatives à la fibre continue de se développer en 2025 dans le cadre de services de connectivités Très Haut Débit (téléphonie, internet, télévision et streaming, téléassistance). Le nombre de cartes SIM utilisées dans le cadre des offres d'accès fixe 4G/5G atteint environ **0,5 millions** d'unités, confirmant le maintien de ce segment. L'usage moyen mensuel de données poursuit également sa progression et dépasse désormais 200Go par mois (soit une hausse de **+33%**), traduisant une intensification des usages numériques sur ces réseaux.

Cette dynamique s'explique notamment par la généralisation des offres Box 4G/5G proposées par l'ensemble des opérateurs, intégrées de manière croissante dans leurs stratégies commerciales pour les zones moins bien desservies en fibre optique et également valorisées pour leur flexibilité d'usage par leur caractère nomade. Dans ce contexte, l'Arcep souligne le rôle complémentaire de ces technologies, susceptibles d'intervenir en substitution partielle de la fibre dans certains territoires, appelant ainsi à une vigilance particulière quant à leur évolution et impact sur le taux de pénétration de la fibre optique.

Le satellite constitue également une solution alternative en 2025 à surveiller, bien que le nombre d'abonnements actifs en France ne représente qu'une part inférieure à **1%** du parc Très Haut Débit.

Le taux de pénétration de la fibre optique demeure un indicateur clé dans la construction des modèles de tarification de l'offre de gros, conditionnant directement l'équilibre des Réseaux d'Initiative Publique FttH. Il fait ainsi l'objet d'une attention particulière, en particulier dans le cadre des lots de fermeture du réseau cuivre dont les opérations poursuivent leur dynamique de stimulation du marché.

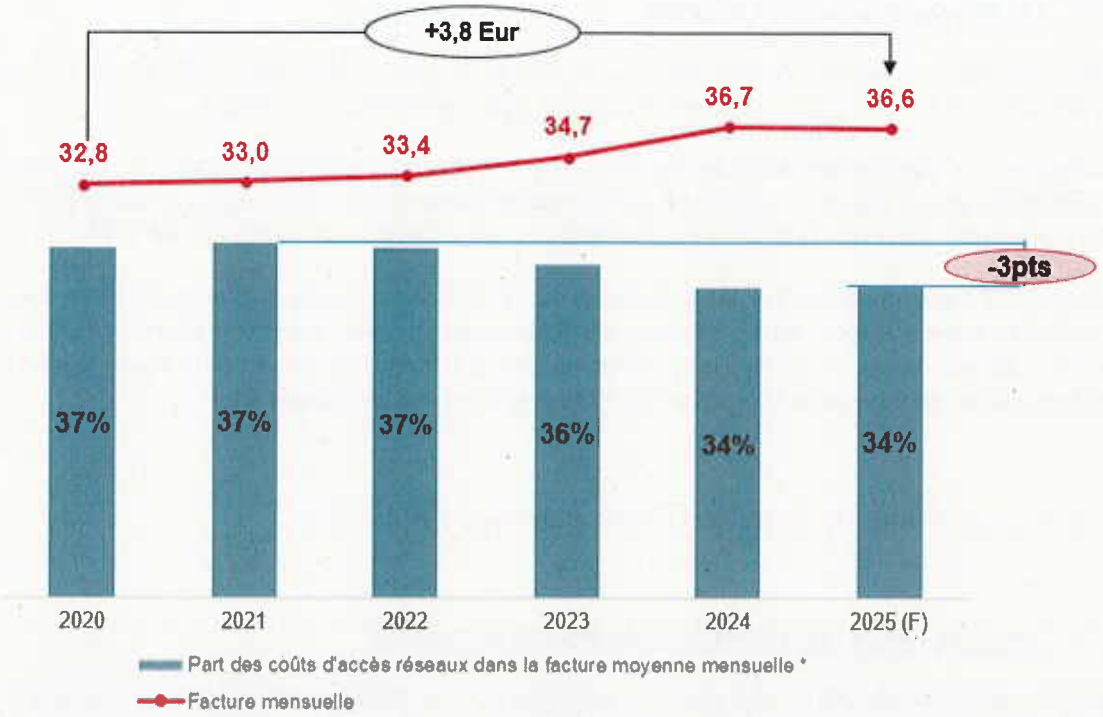
Quant au tarif moyen d'un abonnement Internet Haut et Très Haut Débit, il s'élève à environ **36,6 € HT/mois** au T2 2025 contre **37,1€ HT/mois** au T4 2024. Cette évolution traduit une baisse modérée, marquant une relative stabilisation des prix sur un an. Cette dynamique contraste avec la période 2020-2022, au cours de laquelle les tarifs demeuraient globalement stables, avec une hausse moyenne limitée à environ **+0,3€** par an et par accès, avant une légère accélération observée ensuite.



L'évolution constatée de la facture moyenne Haut et Très Haut Débit depuis 2021 s'inscrit dans un contexte de stabilisation du marché fixe autour de la fibre et de transformation des stratégies commerciales des opérateurs, davantage orientées vers la montée en gamme, le couplage et les services que vers la conquête par le prix.

Ces derniers ont :

- Réduit durablement l'intensité des promotions d'acquisition, avec une baisse de guerre des prix observée sur le fixe par rapport à la période 2018-2021 ;
- Raccourci les durées promotionnelles (remises de 12 mois devenant 6 mois sur certaines offres, voire suppression sur les offres « low-cost » chez certains acteurs ;
- Renforcé les stratégies de convergence fixe-mobile, en proposant des remises sur les forfaits mobiles associés à une box (logique du « multi-équipement » visant à augmenter la valeur client plutôt que le prix unitaire du fixe) ;
- Accentué la montée en gamme des offres fibre, et renforcé l'entrée de gamme (jusqu'à 8Gbps pour certaines offres).



Evolution de la facture mensuelle très haut débit (Euros) et part des coûts d'accès réseaux (FttH) dans la facture (%) en zone RIP

La hausse des tarifs des abonnements Très Haut Débit, principalement liée aux stratégies commerciales des opérateurs, ne bénéficie toutefois pas dans les mêmes proportions aux Opérateurs d'Infrastructures, dont les tarifs de gros restent globalement stables. Cette situation est illustrée notamment par une diminution relative de la part de l'offre d'accès FttH, désormais stabilisée à **34%** depuis 2024, contre **37%** sur la période 2020-2022.

Dans la continuité des travaux d'évolutions du catalogue de services l'offre d'accès FttH sur le marché amont, pour 2026, le Marketing :

- Poursuit l'introduction de modalités de raccordements longs et complexes permettant de stimuler le taux de transformation des prises commercialisables ;
- Veille à adapter la tarification des accès aux lignes FttH à la réalité des coûts d'exploitation des RIP, en vue d'assurer l'équilibre économique des réseaux sur le long terme ;
- Introduit l'option réglementaire de Multi-Accès, offrant la possibilité de raccordement d'au moins deux PTO dans un même logement, et répondant ainsi à des besoins exprimés par les entreprises consommatrices d'offres fibre Grand Public ;
- Poursuit le renforcement de la connaissance détaillée des territoires et des besoins des administrés comme des prospects, afin de proposer des offres davantage adaptées. En l'occurrence, une offre spécifique dédiée au segment des résidences secondaires est en cours de construction.

- **La démocratisation du XGS-PON**

Le X-GPON est une évolution de la technologie GPON qui permet de faire passer 10Gbps de trafic sur le lien NRO-PM au lieu des 2,5Gbps descendant et 1,2 Gbps montant pour le GPON.

Soutenus par la commercialisation de ces offres sur le marché de masse Grand Public, les premières offres basées sur un support X-GPON qui permettent d'accéder à des débits jusqu'à 8Gbps au lieu des 1Gbps présentés dans les offres GPON sont apparues sur le marché entreprise depuis 2024.

Alors que les routeurs utilisés par les opérateurs de services ne sont pas encore accessibles à un tarif compétitif et que les usages des entreprises ne le justifient pas encore, la demande pour ses offres sur le marché B2B reste faible. Toutefois, l'offre portée par les OCEN, qui l'ont mis en œuvre pour le marché de détail, nécessite de suivre ces évolutions et de ses préparer pour les usages futurs.

3.1.2.2. Evolutions du marché sur les gammes Entreprise

- **La fin du cuivre restructure les attentes des entreprises**

L'année 2025 s'inscrit comme une étape structurante dans la transformation du marché des télécoms d'entreprise : le mouvement de la fermeture du cuivre s'intensifie et ancre durablement la transition vers la fibre comme une réalité opérationnelle pour les entreprises françaises.

Cette dynamique vient confirmer et accélérer les grandes tendances observées ces dernières années :

- Une progression continue de l'adoption de la fibre, qui atteint désormais **83%** des entreprises ;
- Une pression concurrentielle accrue sur le marché entreprise, portée par la montée en puissance des infrastructures alternatives, entraînant une tension durable sur les tarifs ;
- Une volonté renforcée des opérateurs de services d'industrialiser leurs modèles commerciaux et leurs processus d'achat afin de rester compétitifs dans un marché plus mature.

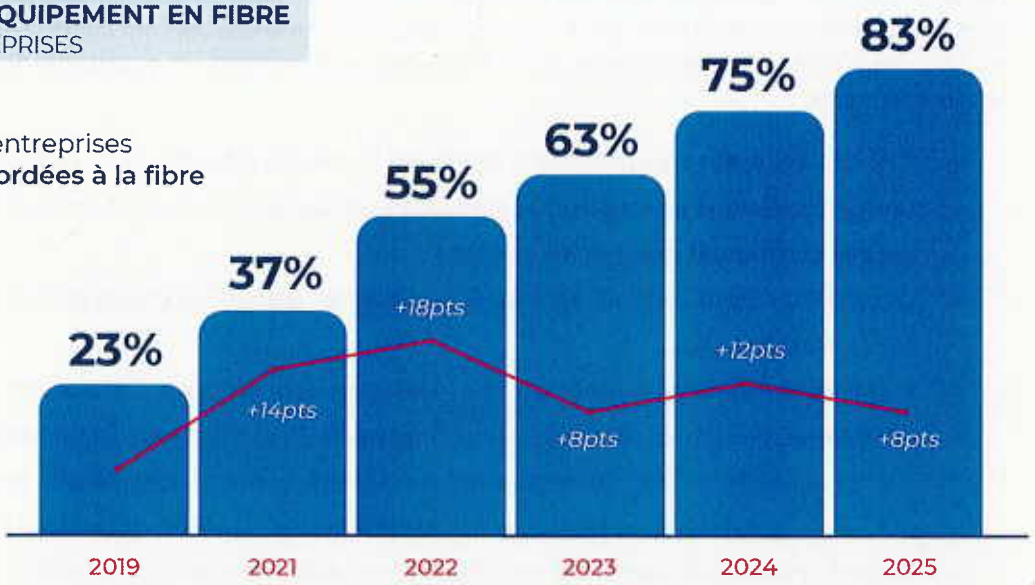
Le baromètre 2025 Covage / Infranum / IFOP met néanmoins en lumière une évolution contrastée de cette adoption : https://www.covage.com/barometre-covage-x-infranum-2025-fibre-et-usages-numeriques-en-entreprise/

La progression de la fibre est aujourd'hui principalement tirée par les zones rurales, tandis que le rythme de croissance ralentit nettement dans les zones urbaines.

Cette réalité marque l'entrée du marché dans une phase de croissance davantage qualitative que quantitative, où les enjeux portent désormais sur les usages, la qualité de service et la sécurisation des accès.

TAUX D'ÉQUIPEMENT EN FIBRE
DES ENTREPRISES

Les entreprises **raccordées à la fibre**

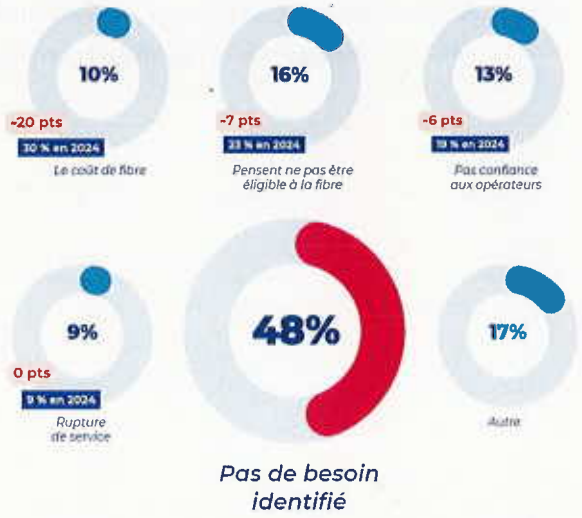


Malgré cette généralisation de la fibre, le baromètre souligne que la migration du cuivre reste un sujet sensible pour une partie des entreprises.

Parmi les entreprises encore non fibrées, **29%** ne souhaitent pas basculer volontairement vers la fibre, traduisant un besoin persistant d'accompagnement, de pédagogie et de réassurance, notamment sur les aspects de continuité de service, de coûts et d'éligibilité.

LES FREINS
À LA MIGRATION

29%
Des entreprises non fibrées
ne souhaitent pas
basculer volontairement
à la fibre



Dans ce contexte, l'accès télécom est clairement identifié comme un actif critique pour l'activité des entreprises : **82%** d'entre elles déclarent qu'une coupure de leur accès télécom aurait un impact direct sur leur activité. Cette prise de conscience se traduit par une montée en puissance des stratégies de sécurisation, avec :

- **22%** des entreprises qui privilégient désormais la mise en place de deux accès fibre distincts ;
- Une part croissante d'entreprises ayant recours à des solutions de secours mobiles (4G/5G) pour garantir la continuité minimale de service ;
- Le baromètre 2025 confirme également une maturité accrue des entreprises vis à vis des offres fibre professionnelles ;
- Parmi les entreprises équipées en fibre, **79%** disposent aujourd'hui d'une offre entreprise. Les attentes se concentrent de plus en plus sur la qualité de service, avec notamment :
    - 34 % des entreprises qui considèrent comme prioritaire une fibre dédiée avec Garantie de Temps de Rétablissement (GTR) ≤ 4 heures et débit garanti.
- Plaçant la fiabilité du service, la rapidité de réparation et la qualité du support client en tête des critères de choix, devant le prix.

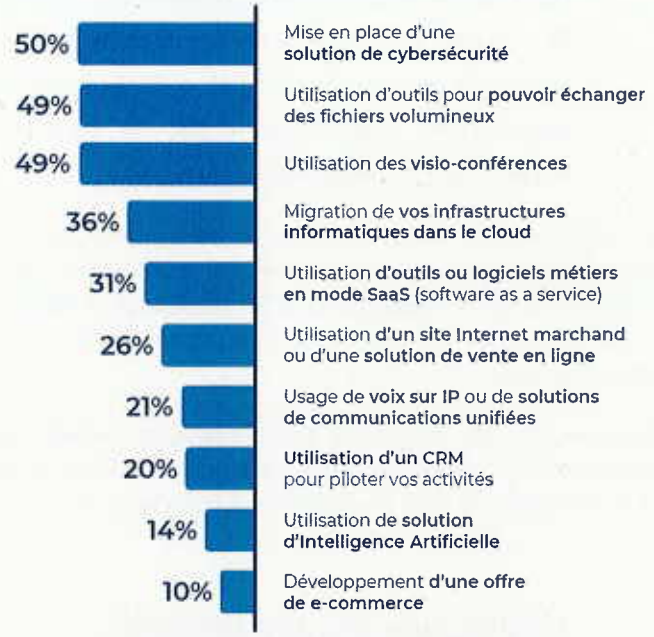
En parallèle, la demande en bande passante continue de s'intensifier, portée par la généralisation des usages numériques dans les entreprises.

Le baromètre met en évidence une adoption massive de solutions telles que :

- La cybersécurité (50%) ;
- Les échanges de fichiers volumineux (49%) ;
- La visioconférence (49 %) ;
- Le cloud et les solutions SaaS.
- Ainsi qu'une première vague d'adoption de solutions d'Intelligence Artificielle, déjà utilisées par 14% des entreprises, et identifiées comme un levier majeur de création de valeur à horizon 3 ans.

L'ADOPTION DES USAGES DANS L'ENTREPRISE

Quels usages numériques avez-vous déjà adopté dans votre entreprise ?



Ces évolutions renforcent le rôle central de la connectivité fibre comme socle indispensable de la performance numérique des entreprises, tant en termes de débit que de résilience.

- **Les opérateurs modifient leurs stratégies d'achat**

L'année 2025 marque également une évolution profonde des stratégies d'achat télécoms, tant du côté des opérateurs de services que des entreprises finales.

Dans un marché désormais mature, la connectivité n'est plus considérée comme une simple commodité, mais comme un socle industriel stratégique, devant répondre à des exigences accrues de fiabilité, de disponibilité et de simplicité opérationnelle.

Les opérateurs de services B2B font évoluer leurs modèles d'achat autour de plusieurs axes structurants :

- Une recherche accrue de solutions multi technologies, combinant fibre dédiée, FttH professionnelle et solutions mobiles, afin d'augmenter la disponibilité des services et de répondre aux exigences de continuité d'activité. Cette approche se généralise avec la montée en puissance des architectures SD WAN et des designs multi liens, qui conduisent à une augmentation progressive du nombre moyen d'accès par site ;
- Une rationalisation des panels fournisseurs, avec une volonté affirmée de réduire le nombre d'infrastructures partenaires au profit de relations plus stratégiques et durables. Les opérateurs privilégient désormais des partenariats long terme avec un nombre limité d'acteurs disposant d'une couverture nationale, d'un catalogue multi technologies et de capacités industrielles éprouvées, afin de réduire leurs coûts opérationnels, IT et de gestion fournisseurs ;

- Une montée en puissance des appels d'offres structurants, notamment dans le cadre des projets de migration cuivre vers la fibre et de renouvellement des parcs SDSL et FttO. Ces consultations portent de plus en plus sur des volumes significatifs d'accès et s'inscrivent dans des logiques d'optimisation globale des coûts, de sécurisation des déploiements et d'anticipation de mouvements de consolidation du marché.

Parallèlement, les entreprises finales, de leur côté, attendent davantage de lisibilité, de simplicité et de garanties dans les offres proposées par leurs opérateurs. La qualité de service, la rapidité de mise en œuvre, la capacité à accompagner les évolutions d'usages (cloud, cybersécurité, IA) et la disponibilité des infrastructures deviennent des critères déterminants dans les décisions d'achat, devant parfois le seul critère tarifaire.

Dans ce contexte, le marché bascule progressivement d'une logique d'achat transactionnelle vers une logique de partenariat, où la connectivité est intégrée comme un levier clé de performance, de résilience et de compétitivité pour les opérateurs comme pour les entreprises.

- **Evolution du marché de la fibre dédiée**

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

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

La publication de l'Arcep en décembre 2025 de son Observatoire du Marché Entreprise fait apparaitre un marché B2B en légère décroissance en valeur, principalement dû à une baisse des ARPU FttO (-4,1%/an), malgré un marché stable en volume.

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

Dans ce marché concurrentiel, nous tentons de maintenir une grille tarifaire compétitive, sans jouer le jeu de la baisse de valeur et utilisons les mécanismes prévus dans les contrats de DSP pour amener de la flexibilité lorsque les enjeux de volume ou de concurrence le justifient.

- **2025, l'année du décollage massif du débit 1G**

Depuis 2022, le 100M est devenu le débit de référence sur l'offre BPE et reste le 1er débit vendu sur les offres BPE avec plus de **35%** des commandes au niveau national (contre **47%** l'année précédente). Il est désormais talonné par le débit 1G (& 500M) qui représentent **22%** des ventes au niveau national, soit plus que les accès 10M (11%). Sur certaines grandes agglomérations, nous voyons même le 1G s'approcher des **30%** des ventes et dépasser le 100M, ce qui nous annonce une évolution similaire sur les autres territoires en 2026 ou 2027.

Cette augmentation de la consommation en termes de débit s'explique naturellement par l'augmentation des usages digitaux dans les entreprises françaises, tel que le montre le baromètre Covage Infranum. Les usages « classiques » : visio conférence, échange de fichier continuent de progresser, l'IA, le cloud et le SaaS prennent de plus en plus de poids avec un impact majeur sur la consommation de données.

- **Evolution du marché du FttH pro**

Comme le confirme les chiffres du baromètre fibre en entreprise, le taux d'adoption de la fibre progresse au sein des entreprises française. Cette accélération de la croissance est tirée notamment par la disponibilité et l'adoption de solutions FttH pro.

Dans ce contexte, le marché du FttH pro continue de se structurer. Les OCEN (Orange, Bouygues, SFR, Free) ont développé depuis plusieurs années des offres FttH permettant d'adresser 100% des composantes du marché entreprise : marché de détail, marché de gros en s'appuyant sur l'achat de solution passive en co-investissement, financées en grande partie par le marché résidentiel.

Ces offres sont aujourd'hui disponibles de manière indifférenciées sur les réseaux en zone très dense, en zone AMII et en ZMD RIP. La stratégie des OCEN est de proposer la même offre : tarifaire et technique sur l'ensemble du territoire national.

Free / Iliad dispose depuis plusieurs années d'une offre de détail avec sa filiale Free Pro et a lancé en 2024 au travers de sa filiale IFT une offre de gros activée à destination du marché B2B.

Sur le marché de gros, ces offres proposées par les OCEN se positionnent en concurrence directe des offres FttH pro activées proposées dans les DSP : Essentiel et Confort. Grâce à leur notoriété, les OCEN captent de plus en plus de parts de marché.

Encore plus que sur le marché de la fibre dédiée, les clients opérateurs des offres FttH pro recherchent des offres homogènes, avec un catalogue identique entre les différentes régions française, des outils SI automatisés pour faciliter l'éligibilité, la commande et le déploiement.

Toutefois, s'ils cherchent des offres standardisées au niveau du catalogue, les opérateurs et les entreprises restent très attentif à la qualité du service produit. C'est pourquoi il est important de pouvoir proposer dans les DSP des offres avec des niveaux de service : GTI, GTR, options, modèles de déploiement qui répondent à ces enjeux de qualité et se différencient des modèles de déploiement Grand Public.

CLASSEMENT DES ATTENTES
VIS À VIS DE L'OPERATEUR

	Moyenne / 10	
1	8,4	**Fiabilité du service**
2	8,2	**Rapidité de réparation** en cas de panne
3	8,1	**Qualité du Service client**
4	8,1	**Débit**
5	7,6	**Attractivité tarifaire**
6	7,6	**Rapidité de raccordement**
7	7,3	**Contenu de l'offre**
8	7,2	**Réputation** de l'opérateur
9	6,8	**Couverture nationale***
10	6,3	**Engagement RSE** de l'opérateur

- **Positionnement tarifaire des offres FttH Pro**

En ce qui concerne le positionnement tarifaire, le marché a subi plusieurs évolutions :

- Une première évolution avec le lancement de l'offre FttH activé d'orange Wholesale : FttH Access fin 2022 ;
- Une seconde en 2024 avec le lancement des offres d'IFT et d'AXIONE avec un positionnement tarifaire inférieur aux offres existantes.

Ces derniers à-coups ont engendré une évolution à la baisse des tarifs marché en dessous des 30€/mois (hors options).

3.1.2.3. Evolutions du marché sur la gamme Collectivités

- **Collectivités :**

Les besoins des collectivités ont significativement évolué ces dernières années, avec une volonté accrue de valoriser les infrastructures fibre déployées sur leurs territoires.

Dans ce contexte, Altitude Infra accompagne les collectivités dans les transformations numériques majeures à venir (Internet, téléphonie, cybersécurité, vidéoprotection, IoT, stockage des données) en facilitant l'accès à des usages et services innovants, performants et sécurisés.

De nouveaux besoins émergent, notamment autour de la mutualisation des services numériques au sein d'infrastructures existantes, avec des exigences renforcées en matière de sécurité, de maitrise des coûts

et de souveraineté. L'objectif est ainsi de proposer des offres packagées, opérées localement et adaptées aux spécificités des territoires.

Un catalogue dédié aux clients publics et aux DSP constitue une réponse claire aux attentes des Délégants.

La mise en place d'un guichet unique, en centralisant et en simplifiant la gestion des services IT, favorise une coordination fluide entre l'ensemble des acteurs concernés.

Par conséquent, la résilience des systèmes et la sécurité des données des collectivités s'en trouvent durablement renforcées.

Le terme « RMS » (Réseau Multi-Services) désigne un Groupe Fermé d'Utilisateurs (GFU) permettant l'interconnexion sécurisée de plusieurs sites publics au sein d'un réseau dédié de niveau 3.

Un RMS vise à faciliter le développement de nouveaux usages sur les territoires, notamment dans le cadre des projets de « territoires intelligents » : interconnexion de bâtiments publics, déploiement de solution de vidéoprotection ou le raccordement de capteurs.

En s'appuyant sur le réseau fibre, le RMS favorise la mutualisation des infrastructures, optimise les coûts de déploiement et accélère la mise en œuvre des services, tout en contribuant à la valorisation des investissements réalisés dans le cadre de la DSP.

3.1.2.4. Evolutions du marché sur la gamme Infrastructures

- **Evolution du marché de la Fibre Optique Noire**

Depuis 2024, le marché de la fibre noire subit des évolutions majeures. La demande de solution de Fibre Optique Noire par les collectivités et les entités publiques pour le raccordement de leurs sites publics reste soutenue grâce aux mécanismes de subvention permettant l'investissement dans des infrastructures fiables et de long terme. Les DSP fibre, qu'elles soient de première génération ou de 2ème génération restent les interlocutrices privilégiées des entités publiques pour la fourniture de services de Fibre Optique Noire, notamment au travers des offres de Groupement Fermés d'Utilisateurs.

Mais c'est la demande de Fibre Optique Noire pour les besoins des territoires connectés, en premier lieu pour le raccordement de solutions de vidéo protection qui tire fortement la croissance de la demande depuis quelques années avec une forte accélération en 2024.

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

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

- **De nouvelles obligations concernant la location de génie civil aérien et souterrain**

L'année écoulée a été marquée par un accroissement significatif des demandes de location de génie civil aérien et souterrain exploité par Altitude Infra THD.

Cette dynamique s'observe auprès de trois typologies d'acteurs distincts : les opérateurs nationaux, les opérateurs locaux ainsi que les clients publics (intercommunalités et collectivités), dont les sollicitations correspondent aux types de demandes suivantes :

- Les besoins d'adductions de nœuds de raccordement optique pour souscrire un accès au réseau FttH d'Altitude Infrastructure ;
- Les situations de chevauchement de réseaux FttH entre plusieurs Opérateurs d'Infrastructures ;
- Les « déploiements ponctuels » tels que définis par l'Arcep au sein de sa décision 2023-2801 du 14 décembre 2023, qui correspondent à des opérations individualisées sur une portion localisée du génie civil et ne s'inscrivant pas dans un programme massif de déploiement sur une zone étendue.

Parallèlement à cette évolution du marché, l'entrée en vigueur, le 15 novembre 2025, du règlement européen « *Gigabit Infrastructure Act* » vient renforcer les obligations des Opérateurs d'Infrastructures en matière de mutualisation. Ce cadre réglementaire impose désormais de faire droit, dans des délais encadrés, aux demandes d'accès au génie civil formulées par des opérateurs tiers, dans une logique d'optimisation des coûts et de rationalisation de l'occupation de l'espace.

Dans ce contexte convergent, Altitude Infra THD a engagé une révision de son offre de location de génie civil, qui s'est traduite par :

- Des ajustements contractuels visant à clarifier les conditions d'accès et de responsabilité ;
- Une évolution de la grille tarifaire assurant un équilibre économique et un repositionnement cohérent avec les pratiques de marché observées chez les autres Opérateurs d'Infrastructures ;
- Une optimisation des processus opérationnels permettant de respecter les délais de traitement du règlement européen et améliorer la qualité de service.

Au regard des tendances observées et des nouvelles obligations réglementaires, Altitude Infra THD estime une volumétrie d'environ 30 commandes annuelles de location de génie civil.

3.1.2.5. Le catalogue de services

Altitude Infra THD propose plusieurs gammes de services complètes, conçues de manière à satisfaire différents objectifs :

- Permettre la réponse à l'ensemble des usages en télécommunications fixes sur un territoire ;
- Être en mesure de proposer des alternatives aux différentes offres Haut Débit, dans le cadre de la bascule technologique vers le Très Haut Débit ;
- Répondre, tant sur un plan technique qu'un plan tarifaire, aux besoins des différentes typologies opérateurs (nationaux, locaux, alternatifs, spécialisés) ;

- Être et demeurer compétitif afin de contribuer efficacement à la stimulation du marché sur les territoires desservis ;
- Assurer un mode de gestion industriel de ses services, afin de simplifier et de fluidifier les processus opérationnels entre Opérateurs d'Infrastructures et opérateurs de services.

Dans le cadre de cette stratégie, Altitude Infra THD met à disposition des opérateurs plusieurs types de services adaptés aux contraintes du marché, ceci afin de leur permettre de vendre des services aux usagers finaux, de favoriser leur implantation sur votre territoire et ainsi de développer l'offre de services haut-débit sur ce territoire.

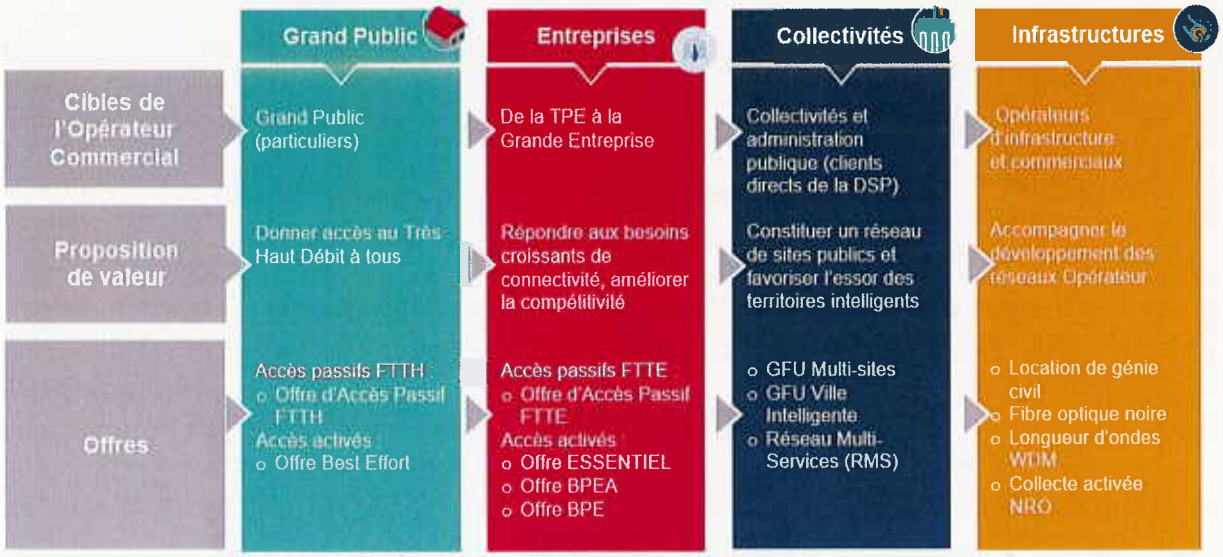
Une veille technique et tarifaire est réalisée constamment, afin de s'assurer de la compétitivité des services proposés. De plus, un regard attentif est porté sur la compatibilité des offres proposées avec le cadre réglementaire.

Le service marketing est donc force de proposition pour contribuer à l'évolution du catalogue de services proposé sur votre réseau.

Le catalogue de service est basé sur 4 grands piliers et se tourne vers les usages :

- Gamme « Grand Public » : permet de proposer des offres passives ou actives sur le réseau BLOM selon les modalités et volontés des opérateurs ;
- Gamme « Entreprise » : cible et répond aux besoins des TPE jusqu'à la grande Entreprise ;
- Gamme « Collectivité » : permet de constituer un réseau de sites publics et qui anticipe l'essor des villes intelligentes ;
- Gamme « Infrastructure » : vise à répondre aux besoins propres des opérateurs afin d'établir leurs réseaux de collecte, d'interconnexions et d'hébergement.

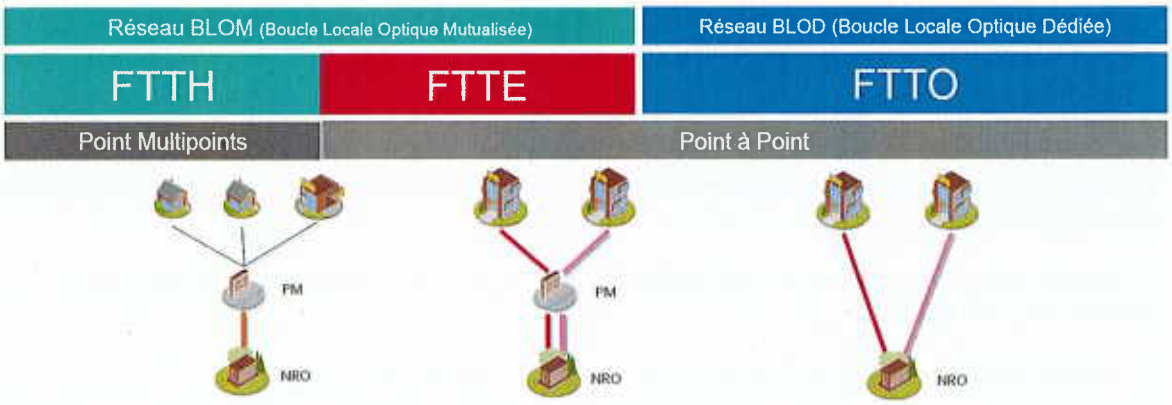
Les quatre 4 gammes de Services du catalogue :



3.1.2.6. La gamme Grand Public et Entreprises

Les gammes des services d'accès fibre optique destinées au Grand Public et aux entreprises se distinguent selon la garantie de débit (asymétrique/symétrique) ainsi que la continuité de service qu'elles offrent (avec ou sans garantie de temps de rétablissement).

Elles reposent sur des architectures de réseaux mutualisés ou dédiés.



- **La gamme Grand Public :**

La gamme Grand Public est exclusivement proposée sur une architecture BLOM. En effet, elle réside dans le principe de la mutualisation du réseau.

- **La gamme Entreprises :**

Le catalogue des offres en vigueur s'articule autour de 3 offres majeures :



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

Offre	Besoin Client
ESSENTIEL	ESSENTIEL est une offre FttH pro activée. Elle propose aux clients le meilleur du FttH pour les entreprises avec un débit non garanti jusqu'à 1G, un raccordement réalisé par des spécialiste du marché entreprise, une Garantie de Temps d'intervention en moins de 8H et des options a valeur ajoutée : GTR J+1, Visites Techniques, … ESSENTIEL est une offre adaptée pour les petits sites entreprise n'ayant pas d'usages critiques ou en accès de secours d'une solution de fibre dédiée.
CONFORT	CONFORT est une offre FttH clé en main, parfaitement adaptée aux besoin client dans le cadre de la migration du SDSL. Elle propose le meilleur du FttH avec un débit non garanti de 1 Gbps avec en complément : un débit minimum garanti de 5 ou 20M, une GTR J+1 inclue, une Visite Technique inclue pour répondre aux besoins des clients les plus exigeants.
BPE	BPE est une offre haut de gamme, avec des engagements de service, de garantie et de qualité au meilleur niveau du marché Elle permet d'atteindre de débits garantis de 5M a 10Gbs avec une GTR 4H et différentes options de sécurisation. BPE est adaptée dans les cas suivants : • Sites critiques des entreprises ou collectivités : Sièges, Datacenters ; • Sites importants ayant un fort besoin en débit garanti ; • Sites importants ayant un fort enjeu de disponibilité d'une offre de qualité ; • Sites nécessitant une offre de sécurisation en fibre dédiée.

- **Promotions Essentiel**

Essentiel Fibre	12 mois (€ HT)	36 mois (€ HT)
Débit	**1G/800Mbps**	**1G/800Mbps**
Abonnement mensuel	28,5€ ~~(31€)~~	27,5€ ~~(30,5€)~~
FAS	100 €	80 € ~~(100€)~~
Installation CPE client (nouveau)	80€	80€
Visite Technique (nouveau)	150€	150€
Visite Technique Site Complexe (nouveau)	320€	320€
GTR 10h HO (€/mois)	15€	

Objectifs

Un catalogue repositionné face à l'évolution des tarifs marché pour soutenir les ventes.

Résultats

Un volume de vente au 2ème semestre 2025 identique à celui du 2ème semestre 2024 malgré une concurrence marché accrue de la part des OCEN :

- S2 2024 : **1 585** commandes Essentiels sur les DSP Altitude Infra ;
- S2 2025 : **1 583** commandes Essentiels sur les DSP Altitude Infra.

Des options en cours de référencement chez les clients.

- **Promotions BPE**

Business Premium Entreprise Débits	Redevance Tarif Zone Très Dense (en € HT/mois)	Redevance Tarif Zone Dense (en € HT/mois)	Redevance Tarif Zone Standard (en € HT/mois)	Redevance Tarif Zone Peu Dense (en € HT/mois)
10 M	100 €	140 €	170 €	170 €
20 M	115 €	155 €	200 €	200 €
30 M	1340 €	1670 €	240 €	220 €
40 M	1340 €	1670 €	240 €	250 €
50 M	13450 €	160 €180 €	250€270 €	270 250 €
100 M	145 135 €	160 €180 €	270€270 €	300 270€
200 M	190 145 €	240 €	310 280€	2380 €
500 M	240 180 €	2580 €	3050 €	425 350€
1G	2500 €	250 €300 €	3090 €	490 350 €
2G*	3290 €	450 €	550 €	660 550 €
4G*	4040 €	550 €	680 €	790 680 €
10G*	4170 €	650 €	1 000 €	1 0100 €

** Pour tout accès supérieur à 1Gbps, une étude de faisabilité pourra être nécessaire.*

Objectifs

Un catalogue ajusté pour faire face à la concurrence sur les zones tendues.

Un geste sur les hauts débits pour favoriser la hausse du mix débit.

Résultats

Des ventes BPE en légère croissance en volume (**+3,5%**) entre S2 2025 et S2 2024.

UN ARPU qui se stabilise entre S2 2024 et S2 2025 après une forte période de baisse :

- ARPU CONQUETE 2024 : 199€ ;
- ARPU CONQUETE S1 2025 : 182€ ;
- ARPU CONQUËTE S2 2025 : 180€.

Grâce à la hausse du 1G dans le mix débit BPE qui était un effet attendu de la promo

- **9,60%** en 2024 ;
- **10,20%** en S1 2025 ;
- **15%** au S2 2025.

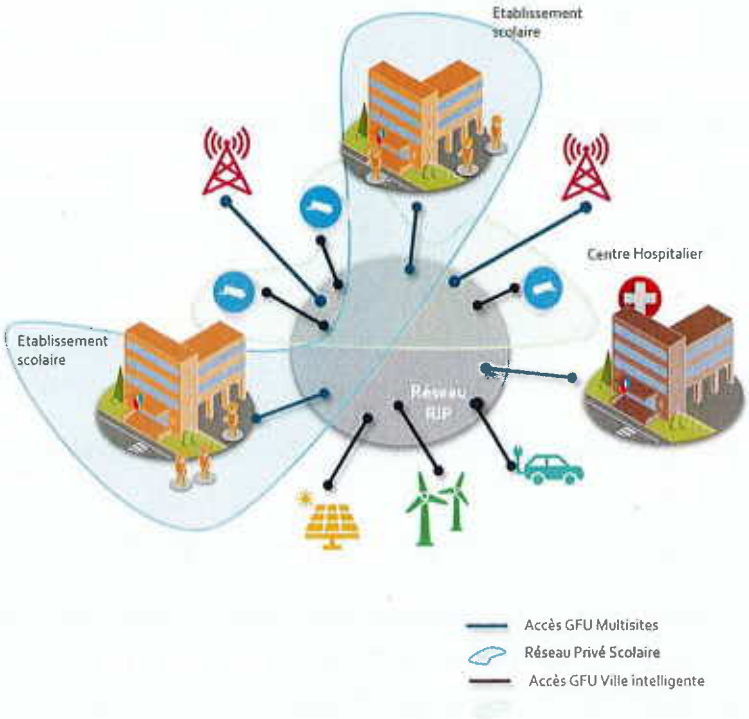
3.1.2.7. La gamme Collectivités

La gamme Collectivités d'Altitude Infra comporte plusieurs offres distinctes ayant pour objectif de répondre aux besoins des collectivités :

- **GFU Multi-Sites :**
    - Une offre destinée à la constitution d'un réseau d'interconnexion de sites publics regroupés en Groupe Fermé d'Utilisateurs ;
    - Une souscription en gré à gré, directement entre la collectivité et le réseau fournisseur ;
    - Une interconnexion en **Point à Point** entre le site public raccordable au réseau et son NRO de rattachement ;
    - Une activation des liaisons en niveau 2 :
        - Sur un équipement actif sur site client ;
        - Avec un point de collecte déporté sur un site central.

- **GFU Ville Intelligente :**
    - Une offre destinée à la constitution d'un réseau d'interconnexion d'équipements publics regroupés en Groupe Fermé d'Utilisateurs ;

- Une souscription en gré à gré, directement entre la collectivité et le réseau fournisseur ;
- Une interconnexion en **Point Multipoints** entre les équipements publics raccordables au réseau et son NRO de rattachement ;
- Une activation des liaisons en niveau 2 :
  - Sur un ONT sur site client ;
  - Point de collecte déporté sur un site central.

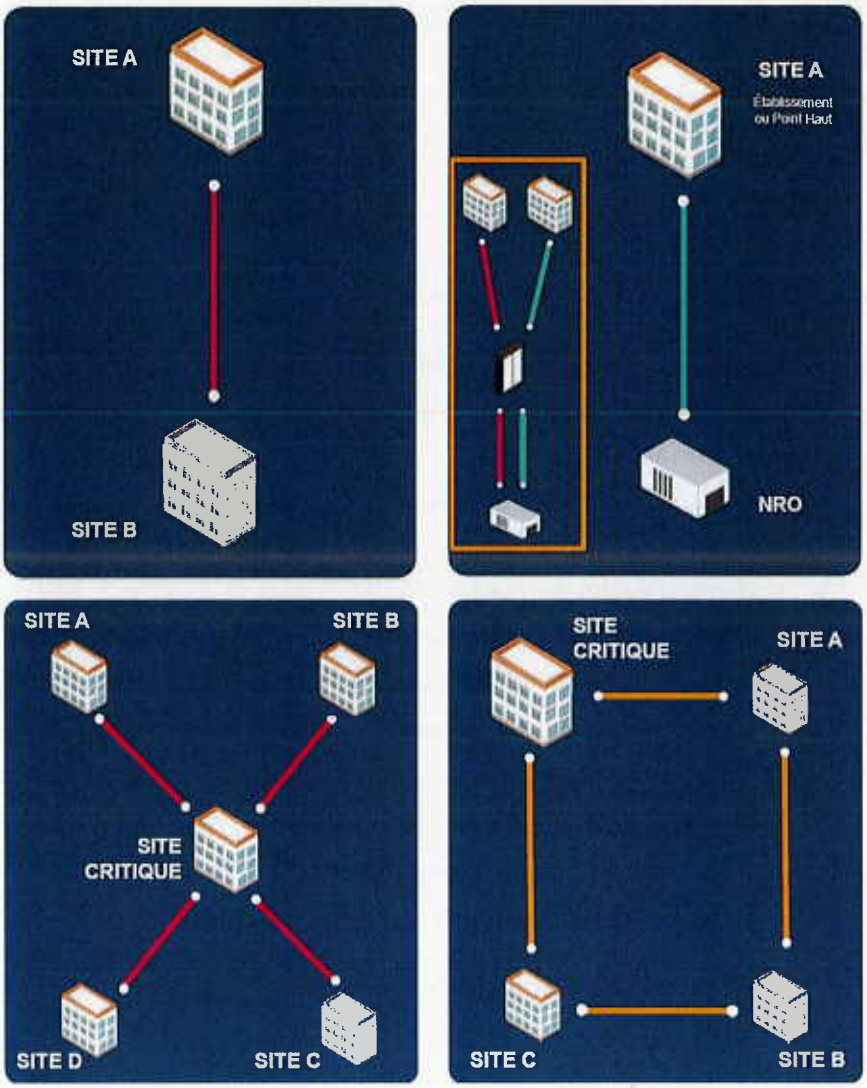


3.1.2.8. La gamme Infrastructures

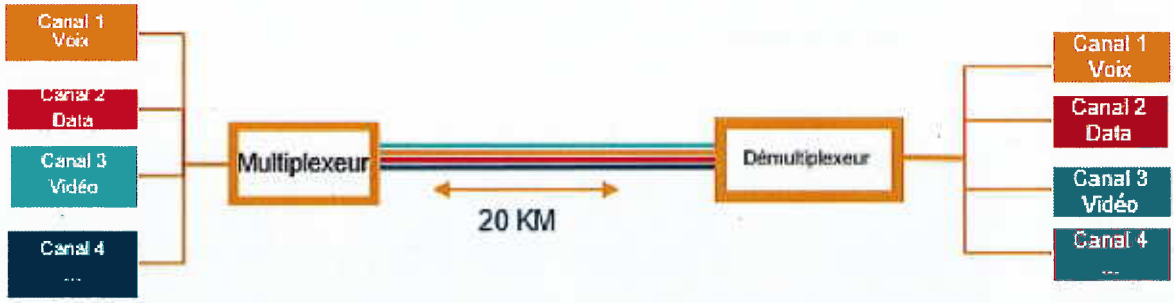
La gamme Infrastructures regroupe plusieurs solutions sur la couche physique nécessaires à l'accès, au déploiement et l'exploitation des réseaux très haut débit pour les opérateurs.

- **Fibre Optique Noire :**
  - Une offre destinée à fournir une infrastructure de transmission optique passive (activation non incluse) ;

- La réalisation du raccordement par Altitude Infra THD dans le cadre des interconnexions en **Point à Point** entre deux sites (adductions Backbone opérateur et NRO par exemple) ;
- Une souscription en gré à gré, directement entre l'opérateur et Altitude Infra THD ;
- Deux modalités de souscription possibles :
    - Droit Irrévocable d'Usage (IRU) en fonction de la durée du contrat ;
    - Location annuelle en fonction de la durée du contrat.
- Une tarification définie par pallier en fonction du linéaire souscrit ;
- Le tarif de raccordement est établi en fonction de la zone et de la distance entre le site et le réseau.



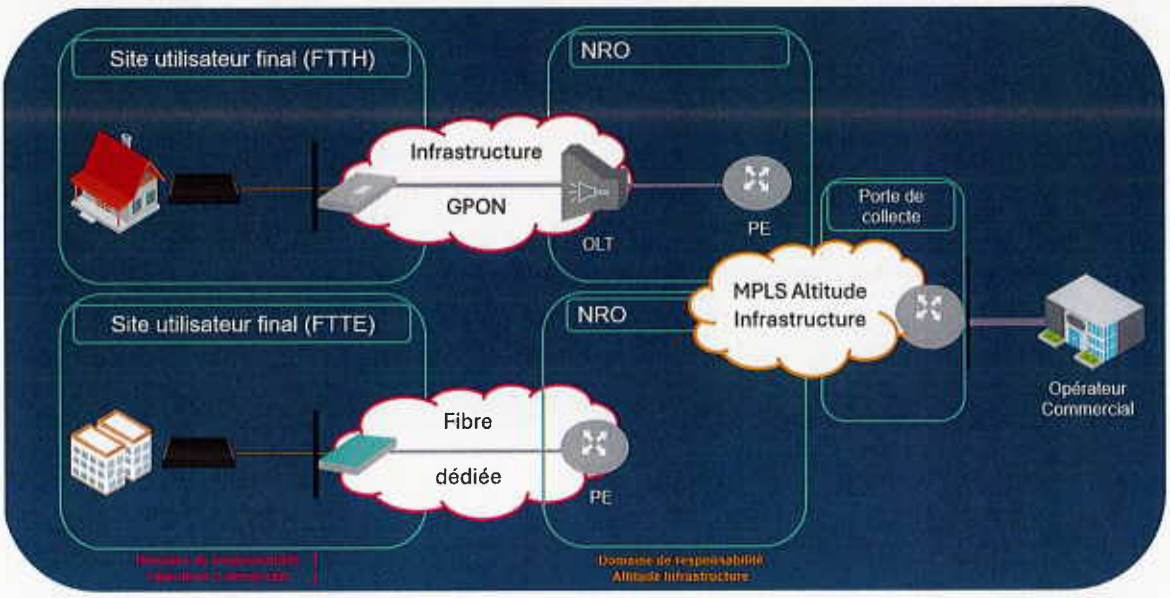
- **Wavelength Division Multiplexing :**
    - Une offre destinée à fournir une capacité de transport optique dédiée basée sur une ou plusieurs longueurs d'ondes dans une Fibre Optique Noire ;
    - Le multiplexage en longueur d'ondes est effectué par Altitude Infra THD, et la longueur d'onde est allumée par l'opérateur ;
    - Une tarification de redevances mensuelles sur devis pour des distances entre extrémités de sites de 1 à plus de 100km.



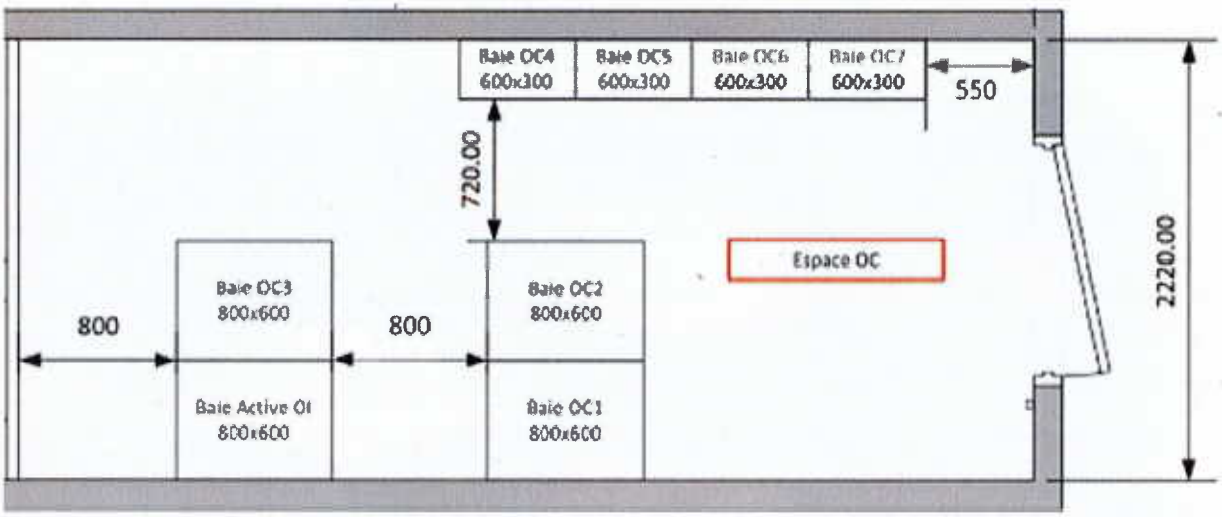
- **Location de Génie Civil Aérien / Souterrain :**
    - Une offre réglementaire destinée à garantir l'accès aux infrastructures de génie civil (fourreaux et poteaux) exploitées par Altitude Infra THD à tout opérateur qui en fait la demande ;
    - L'offre est accessible uniquement pour les opérateurs prévoyant des commandes de liaison de collecte, de déploiement ponctuel, ou dans un contexte de chevauchement de réseaux ;
    - L'accès nécessite préalablement :
        - La souscription de plans itinéraires facturés à la commune ;
        - Une étude de faisabilité réalisée et facturée par Altitude Infra THD.
    - Si l'étude répond favorablement à la demande, l'opérateur obtient l'autorisation d'accès aux infrastructures de génie civil et est redevable :
        - De frais d'accès au service ;
        - D'une redevance annuelle, facturée par câble et calculée sur la base du nombre de mètres linéaires de câbles optiques déployés (500 mètres linéaires minimum facturables).



- **Collecte Activée FttH Locale / Nationale :**
  - Une offre assurée par une porte de collecte mutualisée, permettant de collecter l'ensemble du trafic mutualisé FttH de l'opérateur ;
  - 2 modalités de souscription de porte de collecte :
    - Porte Locale avec possibilité de relai de sécurité vers une autre Porte Locale ;
    - Porte Nationale avec possibilité de relai de vers une autre Porte Nationale.
  - Le trafic peut être livré avec un débit disponible en 10Gbps et 100 Gbps ;
  - L'offre fait l'objet d'une facturation :
    - De frais d'accès au service selon le type de porte de collecte souscrite ;
    - D'une redevance mensuelle sur le trafic consommé.



- **Hébergement des équipements au NRO :**
    - Une offre permettant aux opérateurs de louer un espace dans les Nœuds de Raccordement Optiques d'Altitude Infra THD pour la pose de leurs équipements actifs nécessaires à l'accès au réseau FttH/FttE ;
    - L'offre inclut :
        - La mise à disposition d'un espace adapté aux équipements télécom de l'opérateur (OLT, baies…) ;
        - La sécurisation des infrastructures techniques (alimentation électrique, climatisation…) ;
        - La possibilité de souscrire à des tiroirs optiques et de collecte permettant d'acheminer les fibres optiques entre les équipements et le réseau ;
        - La possibilité de souscrire une pénétrante dans le cadre de l'adduction du backbone opérateur au NRO.
    - L'offre fait l'objet d'une facturation :
        - De frais d'accès au service pour chaque emplacement, baie, tiroir et alimentation souscrits ;
        - De redevances mensuelles pour chaque emplacement, baie, tiroir et alimentation souscrits.



3.2. Analyse commerciale

Conformément aux obligations contractuelles relatives au suivi de la satisfaction des usagers et prospects du réseau fibre, l'enquête annuelle de satisfaction est en cours de déploiement et de consolidation. La poursuite de la collecte des réponses jusqu'au mois de juin 2026 vise à garantir un niveau de participation et de représentativité permettant une analyse méthodologiquement fiable et pleinement exploitable des résultats. Les résultats consolidés de cette enquête ainsi que leur analyse détaillée feront l'objet d'une communication complémentaire au présent rapport annuel au cours du mois de juillet 2026.

3.2.1. Le Commerce « Grand Public » - GP

3.2.1.1. Organisation & rôle

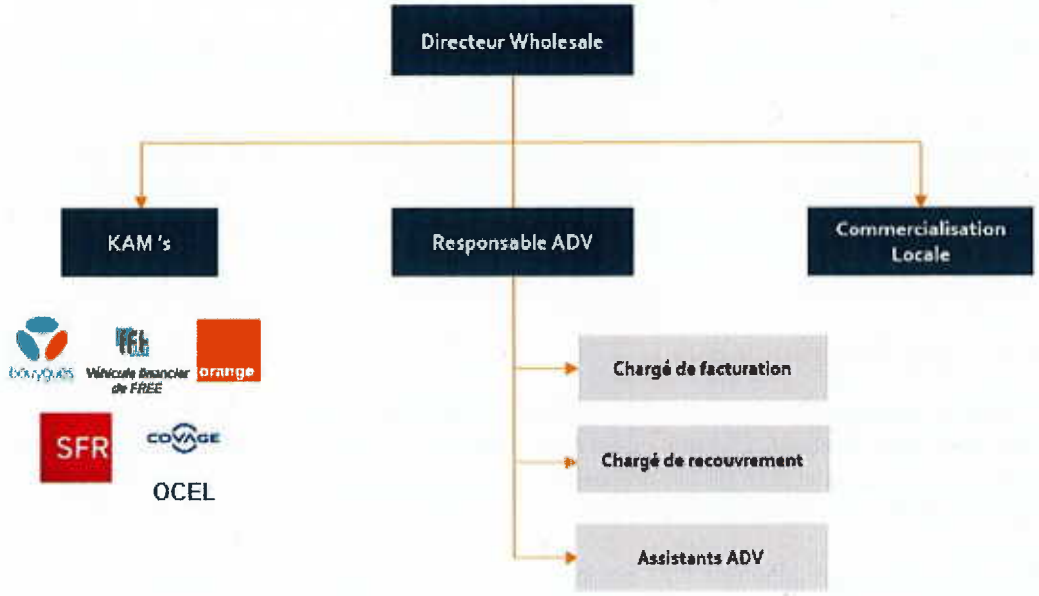
La Direction commerciale - Direction Wholesale - a pour objectif de générer le chiffre d'affaires prévu par les contrats d'offre d'accès. Elle doit également veiller à la bonne exécution des contrats, en assurant aux usagers du réseau la qualité de service prévue et attendue ainsi que le suivi des paiements notamment en termes de délai.

Cette direction est composée de trois équipes :

- **Le service « Opérateurs « composé de Key Account Manager (KAM)** : leurs missions principales sont les suivantes :
    - Être l'interface des OC concernant les contrats commerciaux ;
    - Assurer l'arrivée des OC sur l'ensemble des NRO/SRO d'une plaque ;
    - Faire évoluer les contrats commerciaux avec les OC en concertation avec toutes les parties prenantes ;
    - Développer le commerce avec les OC ;
    - Piloter les instances commerciales avec l'OC.

- **L'administration des ventes (ADV)** : elle pilote la bonne exécution commerciale de la relation avec les OC. Elle se charge notamment du suivi de la facturation des services et des travaux ainsi que du recouvrement.

- **La Direction des ventes FttH,** qui porte 3 missions :
    - Construire une relation avec les OCEN au niveau national pour relayer notre plan d'action commercial ;
    - Dynamiser la relation avec les Opérateurs Commerciaux au niveau local ;
    - Animer les ventes et faciliter les raccordements pour les Opérateurs Commerciaux.



3.2.1.2. Dynamique commerciale GP en 2025

Le réseau Rev@ de DSP a compté 10 opérateurs-usagers au cours de l'année 2025. Cette liste est inchangée par rapport à 2024. La liste des usagers présents sur le réseau en fin d'année 2025 est la suivante :

- ORANGE SA
- INVESTISSEMENT FIBRE TERRITOIRES
- SFR
- SDFAST
- NORDNET
- CORIOLIS TELECOM SAS
- CELESTE
- K NET SARL
- OZONE
- ADISTA

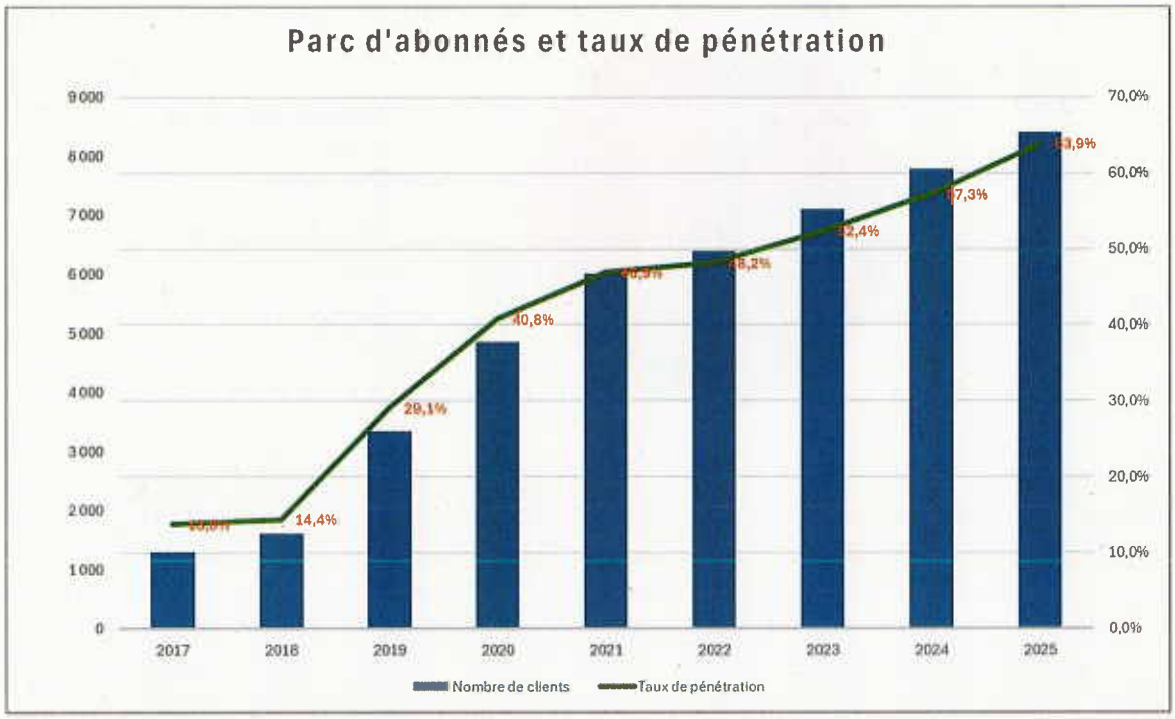
3.2.1.2.1. Evolution du nombre d'abonnés FttH

3.2.1.2.1.1. Parc d'abonnés FttH

Le nombre de clients finals sur le réseau s'élève à **8 410** au 31 décembre 2025.

Il a connu une évolution de **633** abonnés en un an soit une croissance de **+8.14%**.

Le parc de clients et le taux de pénétration ont évolué de la manière suivante au cours des dernières années :



A fin 2025, sur le réseau on comptabilise **13 158** locaux commercialisables soit une hausse de **130** par rapport aux locaux commercialisables à la fin de l'année 2024 soit **+1%**.

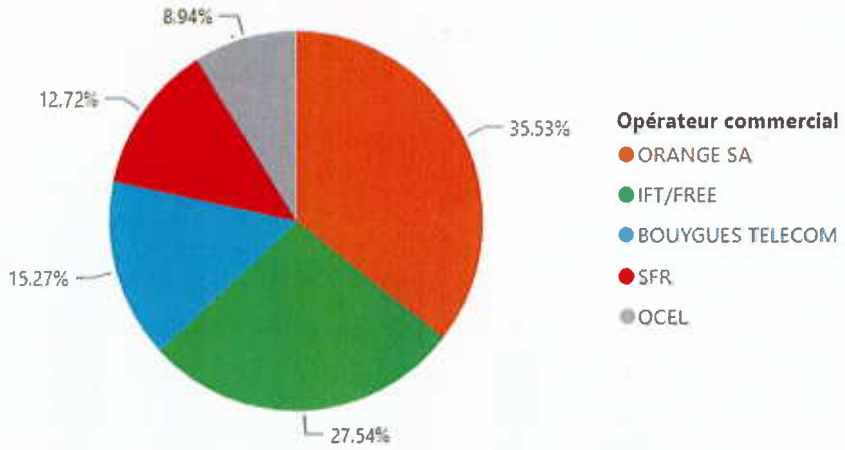
Le taux de pénétration s'établit à **63.90%**.

L'ancienneté moyenne des logements commercialisable est de **87 mois**.

3.2.1.2.1.2. Taux de pénétration

La répartition du parc des clients finals entre les opérateurs est la suivante

Répartition parc par opérateur commercial



3.2.1.2.1.3. Suivi des activations

On constate en 2025 sur l'ensemble du réseau, une tendance à baisse du nombre d'activation initiale (raccordement et pose de la première prise) et une hausse des activations liées à un changement d'opérateur (PLP)



La tendance décrite préalablement sur l'ensemble du réseau est similaire chez les 4 OCEN présents et notons que l'opérateur Orange reste en première place sur les volumes d'activations initiales. Les PLP restent dominant chez tous les OCEN.

D'autre part, il est à noter que les activations présentent des volumes plutôt stables et sans pics témoignant d'une dynamique et d'un effort de commercialisation constants tout au long de l'année 2025.

3.2.1.3. Les opérations et événements

3.2.1.3.1. Les opérations locales pilotées par la Direction des ventes

3.2.1.3.1.1. Offres de bienvenue

L'offre de bienvenue consiste dans d'une offre qui consiste à offrir 50€ au client final pour toute première souscription entrainant un premier raccordement du logement au cours du mois à une offre de fibre optique auprès du fournisseur d'accès de votre choix et utilisant le réseau de la DSP pour toute demande complète et conforme complétée avant la date prévue pour l'opération.

Cette offre a eu lieu sur la période du 1er au 30 juin 2025.

Ces opérations ont été organisées sur plusieurs territoires Altitude Infra dans le but de redynamiser la commercialisation sur les communes répondant aux critères :

1/ la commune est couverte à plus de 75% et

2/ le taux de prises âgées est supérieur à 70% pour l'offre de rentrée

Sur la **période de juin 2025**, 8 communes ont été concernées avec un potentiel identifié de 2 872 logements éligibles à cette offre.

Nous constatons dans l'ensemble un impact positif de l'opération ODB avec une corrélation positive directe sur la prise de commandes.

3.2.2. Le Commerce : offres BtoB

3.2.2.1. Organisation de la direction commerciale Nationale et Locale

La commercialisation du réseau Rev@ est portée par la Direction Commerciale.

Celle-ci est organisée de manière à adresser des opérateurs locaux, nationaux ou internationaux, et à proposer un catalogue et des services correspondants aux besoins du marché. L'organisation de la direction commerciale est structurée en 4 pôles :

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

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

- Animer l'écosystème de son territoire :
    - Connaître les données-clés du territoire (marché adressable - taux de pénétration – zones ouvertes – mix produit commercialisé - concurrence) ;
    - Interchanger avec les opérateurs implantés sur le territoire et monter des plans d'actions (prospection terrain) ;
    - Identifier les AMO implantés sur le territoire et les accompagner dans la prise en compte des RIP ;

- Accompagner les collectivités dans leurs projets de système d'information, d'objets connectés et de ville intelligente ;
- Identifier les aménageurs du territoire et les organisations entrepreneuriales (club de zones d'activités, syndicat, organisme de développement économique).

3.2.2.2. Évènements locaux 2025

3.2.2.2.1. Evènements commerciaux

Les animations et événements commerciaux organisés tout au long de l'année 2025 ont constitué des leviers essentiels pour soutenir la performance et l'engagement client. Une rétrospective détaillée mettant en perspective les actions du territoire de Rev@ sont résumés ci-dessous :



Une opération de tractage auprès de la municipalité a été réalisée le 11 septembre 2025. Cette action terrain, menée au plus près des décideurs locaux, visait à présenter l'offre fibre de Covage et à rappeler notre rôle d'acteur de proximité au service de l'aménagement numérique du territoire. À travers la distribution de supports d'information et les échanges directs avec les Élus et services techniques, l'objectif était d'identifier des projets d'aménagement, de rénovations de sites publics ou de nouveaux besoins en connectivité, afin de détecter des leads qualifiés à partager ensuite avec les opérateurs locaux partenaires. Cette démarche contribue à alimenter la pipe commerciale régional tout en renforçant la coopération entre Covage, les collectivités et l'écosystème d'opérateurs présents sur la zone.

DSP REV@

PRÉSENCE DES OPÉRATEURS DE LA DSP REV@ À NANTES

Date	27/11/2025
Type événement	Présentation [redacted]
Objectif(s)	Présenter la nouvelle direction aux opérateurs du territoire et instaurer un moment d'échange direct, constructif et convivial afin de renforcer la relation et partager la feuille de route 2026.
Opérateurs présents	Hexatel, VA telecom

Pilote Covage [redacted]

LOGO DSP











Organisation d'une soirée à Nantes avec l'ensemble des opérateurs actifs sur la région, le 27/11. Cet événement a permis de rassembler plus de 30 participants, incluant les Grands Comptes de Ventes Directes et Indirectes (UNYC, SEWAN, LINKT, ADISTA…) ainsi que plusieurs opérateurs régionaux (VA Telecom, Hexatel…).

Au-delà du simple temps de rencontre, cette soirée a été l'occasion de renforcer les liens avec nos partenaires, de partager la vision de Covage sur le développement de la fibre en région et de mettre en avant les perspectives de collaboration pour 2026. Les échanges autour des projets en cours et des enjeux locaux ont contribué à installer un climat de confiance et à affirmer notre position de référence sur le territoire.

Publipostage : une opération de publipostage ciblant 500 entreprises de la région était initialement prévue, afin de soutenir la notoriété de l'offre et d'accompagner la dynamique commerciale sur le territoire. Cette action a finalement été annulée à la suite du refus de Vannes Agglo, en raison de la proximité des élections municipales. L'opération sera reprogrammée en 2026, avec un dispositif renforcé de communication et un ciblage affiné pour maximiser l'impact auprès des décideurs locaux.

3.2.2.3. Évolution du portefeuille d'usagers du réseau

3.2.2.3.1. Pour les services fibre dédiée

Le tableau ci-dessous dresse la liste des opérateurs usagers ayant passé commande en 2025 sur les services activés et sur les services passifs.

Usagers
ADISTA
ADISTA-AGENCE WAYCOM
ALSATIS SERVICES
BLUE
BOUYGUES TELECOM
CELYA
COMPAGNIE DES PORTS DU MORBIHAN
FREE PRO
GOLFE DU MORBIHAN VANNES DECHETS
GROUPE CONVERGENCE.COM
GTT Communications France SAS
IBROWSE
INIT SYS ALPHALINK
LINKT
MAIRIE DE GRAND-CHAMP
MAIRIE DE LOCQUELTAS
MAIRIE DE SARZEAU
MAIRIE DU BONO
MAIRIE ELVEN
NETENSIA
RECTORAT DE L'ACADEMIE DE RENNES
SDIS 56
SEWAN
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD
UNYC
VA TELECOM
VILLE DE SURZUR
VILLE DE VANNES
VILLE DE VANNES - CAMERAS

Les actions commerciales menées en 2025 ont également permis l'arrivée sur le réseau d'un nouvel usager : Hexatel. Tout au long de l'année, un travail de prospection et de suivi régulier a été conduit auprès de cet opérateur afin de positionner le réseau Rev@ comme un levier de développement prioritaire pour ses offres FttH entreprises. Ce travail a abouti à la conclusion d'un accord pour la prise d'une porte de collecte FttH, qui doit permettre à Hexatel d'intensifier sa présence commerciale sur le réseau Rev@. Un commercial dédié est d'ores et déjà présent sur le territoire et fait l'objet d'un accompagnement rapproché par nos équipes commerciales, afin de sécuriser les premières opportunités et de faciliter la montée en charge des ventes.

Hexatel est un opérateur-intégrateur spécialisé dans les solutions télécoms, réseaux, sécurité et services informatiques, qui accompagne depuis plus de 70 ans les entreprises et les collectivités dans leur transformation numérique. Historiquement implanté dans le Grand Ouest, l'entreprise couvre aujourd'hui l'ensemble du territoire métropolitain grâce à un maillage d'environ 30 agences et plus de 300 collaborateurs, au service de plus de 20 000 clients publics et privés, de la TPE à la grande entreprise. Des rencontres régulières avec le commercial basé à Vannes permettent de structurer un véritable plan de développement local, d'identifier de nouvelles cibles sur le réseau (sites publics, PME, multi-sites) et de partager les informations marchées, renforçant ainsi la coopération entre Covage, Hexatel et les autres opérateurs présents sur Rev@.

3.2.2.3.2. Pour le réseau fibre mutualisée (FttH-PRO)

Le tableau ci-dessous dresse la liste des opérateurs usagers ayant passé commande en 2025 sur les services activés.

Usagers
DESTINY FRANCE PARTENAIRES OP
GROUPE CONVERGENCE.COM
KEYYO
LINKT
NETENSIA
OVH
SEWAN
TY CLOUD

3.2.2.4. Évolution du parc de services

3.2.2.4.1. Parc de service fibre dédiée



Le nombre de services commercialisés sur le réseau au 31/12/2025 s'élève à **745**, comprenant les services activés et les services passifs.

- S'agissant des offres activées, le nombre de clients finals s'élève au 31/12/2025 à **145**.
- S'agissant des offres passives, le nombre de clients finauls s'élève au 31/12/2025 à **600**.

3.2.2.4.1.1. Prises de commandes fibre dédiée

Le nombre total de commandes réalisées en 2025 est de **105** en hausse de **26.50%** par rapport à 2024.

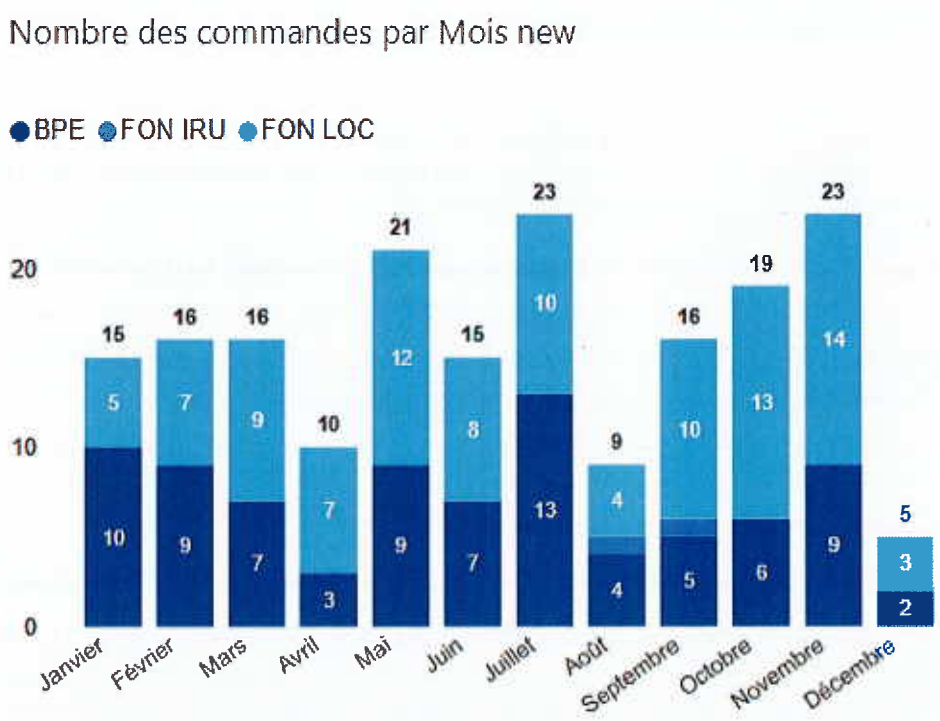
L'année 2025 enregistre une progression notable de l'activité commerciale par rapport à 2024. Cette dynamique positive est portée par une augmentation de la commande publique et une proximité renforcée avec les opérateurs locaux. Les opportunités supplémentaires captées sur le territoire ont permis d'élargir le portefeuille d'affaires. Cette évolution met en lumière l'efficacité des actions menées pour soutenir le développement et le dynamisme commercial.

Perspectives 2026 : L'ambition est d'accélérer encore sur 2026 grâce à l'arrivée de nouveaux Opérateurs Ccommerciaux et une proximité renforcée.

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

Service	Commande 2025
BPE	46
LOC	59
Total	**105**

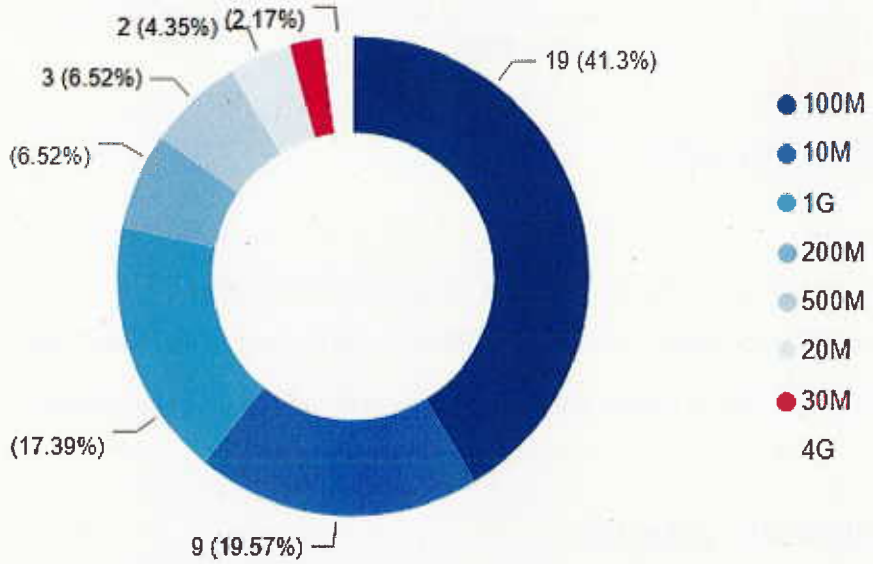
Le détail des commandes en volume par service et par mois sur l'année est le suivant :



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

Usagers	Nombre de liens
ADISTA	3
ADISTA-AGENCE WAYCOM	1
ALSATIS SERVICES	1
BLUE	3
BOUYGUES TELECOM	5
CELYA	1
COMPAGNIE DES PORTS DU MORBIHAN	2
FREE PRO	2
GOLFE DU MORBIHAN VANNES DECHETS	5
GROUPE CONVERGENCE.COM	1
GTT Communications France SAS	1
IBROWSE	1
INIT SYS ALPHALINK	6
LINKT	11
MAIRIE DE GRAND-CHAMP	3
MAIRIE DE LOCQUELTAS	1
MAIRIE DE SARZEAU	3
MAIRIE DU BONO	1
MAIRIE ELVEN	6
NETENSIA	1
RECTORAT DE L'ACADEMIE DE RENNES	1

Le graphique ci-dessous montre, pour les créations et les upgrades, la répartition des commandes par débit :



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

Débit	Nouvelles commandes	Modification upgrade	Total
100M	14	5	**19**
10M	8	1	**9**
1G	4	4	**8**
200M	2	1	**3**
20M	2		**2**
30M		1	**1**
4G	1		**1**
500M	1	2	**3**
Total	**32**	**14**	**46**

3.2.2.4.2. Parc de service fibre mutualisée (FttH Pro)

540

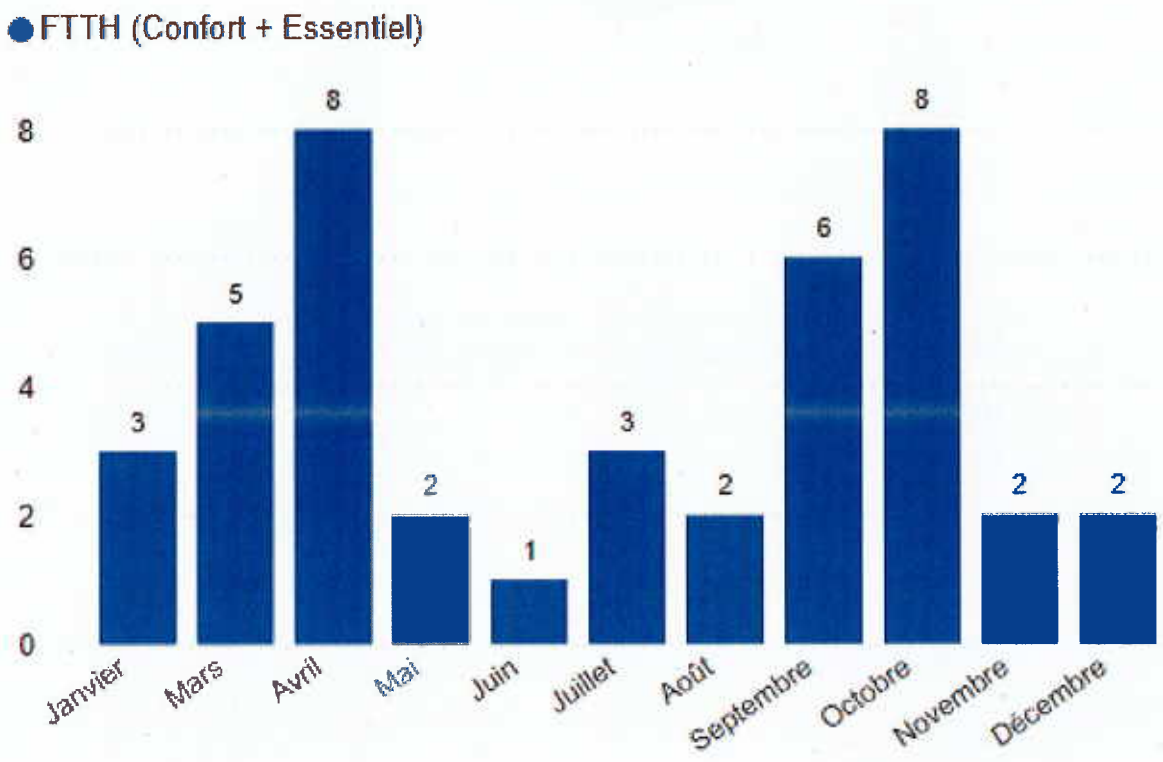
SERVICES COMMERCIALISÉS
au 31/12/2025

Le nombre de services commercialisés sur le réseau au 31/12/2025 s'élève à **540**.

3.2.2.4.2.1. Prises de commandes fibre mutualisée (FttH Pro)

Le nombre total de commandes réalisées en 2025 est de **46** en hausse de **7%** par rapport à 2024.

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



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

Usagers	Nombre de liens
DESTINY FRANCE PARTENAIRES OP	10
GROUPE CONVERGENCE.COM	3
KEYYO	1
LINKT	1
NETENSIA	11
OVH	1
SEWAN	1
TY CLOUD	18

4. 2025 : notre relation avec votre territoire

4.1. Administrés et Élus

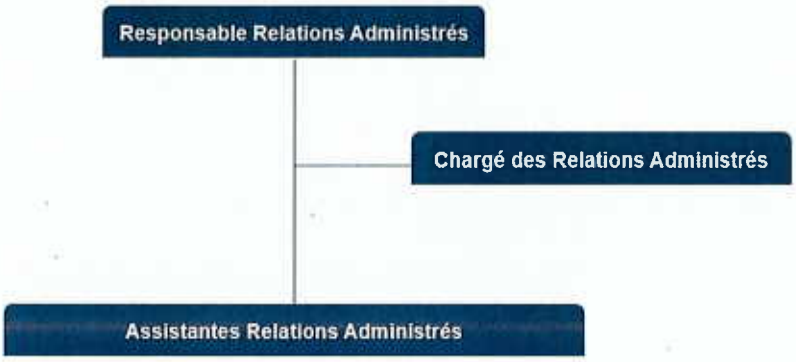
4.1.1. Le service « Relations Administrés et Élus »

Le service Relation Administrés et Élus est un service transverse à l'entreprise, dont la mission est d'assurer un guichet unique pour les administrés afin de les accompagner dans leurs démarches liées à la transition vers la fibre optique : demande de référencement, information sur l'éligibilité, modification des informations de l'IMB, problème de raccordement ou encore panne.

Quelle que soit la demande, le service Relation Administrés prend le temps d'expliquer clairement la situation à l'administré, recherche une solution en autonomie lorsque cela est possible, puis engage et suit les actions nécessaires auprès des différents services techniques d'Altitude Infra.

Le service Relation Administrés est également en soutien de l'équipe de DSP, notamment sur la gestion des appels Élus lorsque ceux-ci ne peuvent être assurés par l'équipe de DSP.

Ce service est constitué d'un responsable, d'un référent et de trois assistantes. Il a pour vocation d'évoluer et de se dimensionner en fonction des besoins.



Les missions principales du service sont les suivantes :

- Prendre en charge les appels des administrés ;
- Traiter les demandes des administrés provenant des formulaires présents sur la page « Aide et Contact » du site de la DSP ;
- Gérer les différentes escalades relatives aux demandes des clients finals ;
- Seconder les équipes locales dans l'obtention des informations des demandes Élus si nécessaire ;
- Améliorer en continue les procédures et les outils.

4.1.2. La gestion des demandes administrés sur votre territoire

4.1.2.1. Les demandes de vos administrés

Les administrés souhaitant être accompagnés dans leurs démarches concernant la fibre optique peuvent contacter la DSP via les formulaires disponibles dans la rubrique « Aide et Contact » du site internet, ou par notre permanence téléphonique.

Cette permanence est accessible au numéro **02 90 76 77 60**. En octobre, les horaires de prise en charge des appels ont été élargie : **du lundi au vendredi de 9h30 à 12h**, puis de **14h à 16h**. Pour avoir un agent, les administrés doivent réaliser le choix 2 « Je suis un particulier », puis le choix 4 « Je souhaite parler avec un agent ».

En 2025, **40** demandes ont été formulées par les administrés, et **40** réponses ont été apportées. Le délai de traitement est de **8 jours**. Certaines demandes ont nécessité un traitement plus long, notamment lorsqu'elles impliquent des travaux sur la voie publique, comme l'ajout d'un logement au réseau. Le traitement des tickets administrés est assuré par l'équipe de DSP.

Concernant la gestion des appels téléphoniques, **29** appels ont été traités par un agent, et nous avons terminé l'année avec un taux de décroché de **83%**. La permanence téléphonique est assurée par le service Relation Administrés.

Gestion des demandes administrés.

Suivi des tickets administrés



Durée d'attentre moy.

00:04:03

minutes

Durée de conversation moy.

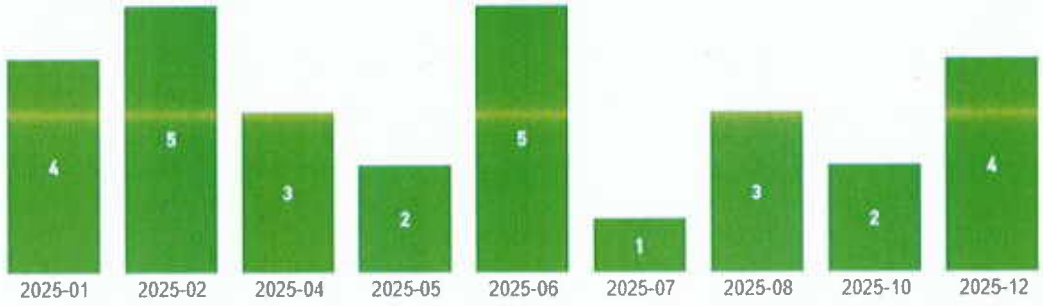
00:07:25

minutes

Taux de décroché



Nombres d'appels répondus par mois



4.2. Communication

La communication vise à accompagner le développement des usages de la fibre optique et à assurer une information claire et accessible auprès des élus et des usagers finaux.

Sur le territoire de Golfe du Morbihan Vannes Agglomération, l'année 2025 s'inscrit dans un contexte de transition marqué par la fermeture progressive du réseau cuivre et la nécessité d'adapter les messages aux enjeux locaux.

Dans ce cadre, les actions de communication menées par REV@ ont été ciblées, en privilégiant des dispositifs simples, utiles et en cohérence avec les besoins du territoire.

4.2.1. Communiquer pour accompagner la transition vers la fin du réseau cuivre

a) Relais d'information via le site internet reva-numerique.fr

Dans le contexte de fermeture progressive du réseau cuivre, REV@ a mobilisé son site internet afin d'informer les usagers finaux et les collectivités.

Un article dédié a été publié pour expliquer de manière pédagogique les modalités d'arrêt du téléphone fixe et de l'ADSL s'appuyant sur le réseau cuivre, ainsi que les conséquences concrètes pour les usagers finaux.

Cet article avait pour objectifs :

- D'informer sur le calendrier national de fermeture du réseau cuivre ;
- D'expliquer les impacts pour les usagers finaux (téléphonie, internet) ;
- De rappeler la nécessité d'anticiper le passage à la fibre optique ;
- D'orienter vers les démarches à suivre et les opérateurs disponibles.

Ce dispositif digital contribue à rendre l'information accessible, tant pour les résidents permanents que pour les résidents secondaires ou leurs proches, et constitue un support d'information pour accompagner la transition.

Ci-dessous, un extrait de l'article :



REV@ | LE RÉSEAU REV@ | Test éligibilité | Aide et contact | Rencontrez-nous | Actualités | Médiathèque

23 juillet 2025

ARRÊT PROGRAMMÉ DU TÉLÉPHONE FIXE ET DE L'ADSL, S'APPUYANT SUR LE RÉSEAU CUIVRE

REV@

Pour souscrire :

Contactez simplement votre opérateur et demandez-lui de passer à la fibre.

Votre opérateur s'occupera de toutes les formalités et conviendra d'un RDV de raccordement à votre domicile.

Pour changer d'opérateur :

01 Testez votre éligibilité sur www.rev-numerique.fr

02 Sélectionnez l'opérateur de votre choix. La liste est à retrouver sur notre site : www.rev-numerique.fr

03 Convenez d'un rendez-vous pour procéder au raccordement fibre de votre domicile

Pour préparer votre raccordement :

Scannez ce QR Code pour télécharger la check-list du raccordement

Vous en faites toujours plus avec la fibre ! N'attendez plus !

altitude Infra.

LA FIBRE OPTIQUE PREND LE RELAIS

Sur le réseau REV@, l'arrêt du cuivre est une réalité. Il est définitivement arrêté depuis le 31 janvier 2025 sur les 4 communes du lot 1, à savoir : Le Hézo, La Trinité-Surzur, L'Ile-aux-Moines et L'Ile-d'Arz.

Totalement desservies en fibre optique, 11 communes complémentaires du réseau REV@ sont elles aussi concernées par l'arrêt anticipé du téléphone fixe et de l'ADSL, s'appuyant sur le réseau cuivre. Tout le monde est concerné : particuliers, entreprises, administrations.

Pour Séné, la fin de la commercialisation est prévue au 31 janvier 2025 et la fin des services sur le réseau cuivre est annoncée pour début 2026.

Viennent ensuite Arradon, Ploeren, Saint-Nolff, Sulniac, Theix-Noyalo et Treffléan avec une fin de commercialisation le 31 janvier 2026 et une fin des services le 31 janvier 2027.

Enfin, Elven, Plescop, Saint-Avé et Trédion verront la fin de la commercialisation dès le 31 janvier 2026 avec une fin des services le 31 janvier 2028.

La fibre optique prend le relais en assurant les mêmes services que l'ADSL avec une meilleure qualité et un meilleur débit Internet, en fonction des offres souscrites auprès des opérateurs commerciaux.

Des réunions publiques sont organisées pour accompagner le passage à la fibre.

Soucieuses d'informer le plus grand nombre de cette échéance et avec le soutien des municipalités, les équipes de Golfe du Morbihan Vannes Agglo et de REV@ vont aller à la rencontre des habitants pour les accompagner dans cette transition vers la fibre optique :

- 11 septembre 2025 à 18h – Sulniac, en mairie
- 16 Septembre 2025 à 18h – Saint-Nolff, en mairie
- *octobre 2025 – Tréffléan = date et heure à confirmer*
- 03 novembre 2025 à 10h – Elven, en mairie
- 24 novembre 2025 à 10h – Plescop, en mairie

4.2.2. Communiquer pour entretenir une relation de proximité avec les Élus

a) Une présence de proximité auprès des maires

Comme les années précédentes, une attention particulière a été portée au maintien d'un lien de proximité avec les Élus du territoire, et s'inscrit dans l'action de REV@.

À ce titre, le directeur de REV@ s'est inscrit dans une démarche de terrain, en allant à la rencontre des maires lors de temps d'échange dédiés, permettant de partager les actualités du réseau, de répondre aux interrogations locales et d'accompagner les collectivités dans la compréhension des enjeux liés à la fibre optique et à la fermeture du réseau cuivre.

Ces rencontres ont également été l'occasion de remettre aux mairies des kits d'information, comprenant des supports utiles pour relayer une information claire auprès des administrés.

Cette approche, fondée sur l'échange direct et l'écoute des besoins locaux, a pour vocation de maintenir la relation avec les collectivités et de positionner REV@ comme un interlocuteur de proximité au service du territoire.

b) Réalisation de gourdes personnalisées

Dans cette logique de maintien du lien avec les collectivités locales, REV@ a déployé un support de communication à destination des maires sous la forme de goodies.

Une série de gourdes personnalisées aux couleurs de REV@ a été réalisée (100 exemplaires), avec un marquage sobre permettant d'identifier le réseau tout en conservant un usage quotidien.

Ce choix répond à plusieurs objectifs :

- Proposer un support utile et durable ;
- Maintenir une présence visible de REV@ dans l'environnement des Élus ;
- Inscrire la communication dans une logique qualitative et non intrusive.

4.2.3. Communiquer pour renforcer la visibilité de REV@ sur le territoire

a) Partenariat avec le Handball Club de Rhuys

Afin de renforcer sa présence locale, REV@ a engagé un partenariat avec le Handball Club de Rhuys, un acteur associatif du territoire.

Ce partenariat permet d'assurer une visibilité régulière du réseau :

- Diffusion du logo et d'un message de sensibilisation sur panneaux LED lors des matchs à domicile ;
- Relais ponctuels sur les supports digitaux du club.

Ce dispositif présente plusieurs intérêts :

- Toucher un public large (Grand Public et acteurs économiques) ;
- S'inscrire dans un environnement local fédérateur ;
- Affirmer la présence de REV@ sur le territoire.

D'un montant maîtrisé (500 €), ce partenariat s'inscrit dans une logique d'optimisation des moyens tout en garantissant une visibilité récurrente sur la saison sportive 2025-2026.

4.2.4. Conclusion et perspectives

L'année 2025 se caractérise par une communication volontairement ciblée, en cohérence avec les enjeux du territoire et les actions engagées les années précédentes.

Les dispositifs mis en œuvre ont permis de maintenir un niveau d'information, notamment dans le cadre de la transition vers la fin du réseau cuivre, tout en assurant une présence auprès des Élus et des acteurs locaux.

Dans la continuité, la communication s'attachera à poursuivre cette approche pragmatique, en privilégiant des actions utiles, lisibles et adaptées aux besoins du territoire.

4.3. RSE

Altitude Infra s'est construit autour de valeurs fortes depuis sa création et a toujours conduit ses activités en prenant en compte les enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux dans le respect de la réglementation et de l'éthique des affaires.

Le pilotage de sa démarche RSE est assurée par un Directeur RSE Groupe, qui en lien avec les Responsables RSE dans les filiales, assure le déploiement et l'animation de la politique RSE globale du Groupe qui repose sur 4 piliers : la gouvernance, l'environnement, le social et le sociétal.

Altitude Infra place sa culture éthique au cœur de sa croissance en s'engageant sur un ensemble de principes garantissant la confiance de ses collaborateurs, de ses clients, de ses fournisseurs, de ses actionnaires ainsi que de l'ensemble de ses partenaires. Afin d'être totalement aligné avec ses principes, le groupe Altitude et ses filiales ont adhéré au Pacte Mondial des Nations Unies. Cet engagement est renouvelé chaque année et fait l'objet d'une communication spécifique (CoP) témoignant de ses actions. C'est dans cette optique qu'Altitude Infra publie un rapport RSE complet et public. Vous trouverez ce rapport en **Annexe 23 – Rapport RSE 2025.pdf**

5. Contrats et finances en 2025

5.1. Rapport juridique

Golfe du Morbihan – Vannes Agglomération a confié, par convention de Délégation de Service Public conclue le 24 janvier 2013 et notifiée le 28 janvier 2013, à la société Vannes Agglo Numérique la conception, la construction et l'exploitation du réseau de télécommunications en fibre optique du territoire, pour une durée initiale de vingt-cinq (25) ans. Dans ce cadre, le délégataire assure l'ensemble des missions de déploiement, d'exploitation, de maintenance et de commercialisation du réseau, ainsi que la contractualisation avec les usagers. Depuis sa signature, la Convention a fait l'objet de nombreux avenants visant à accompagner les évolutions du projet tant sur les plans technique, économique que contractuel. Ces modifications ont notamment porté sur l'ajustement du périmètre de déploiement, en particulier via l'évolution des zones arrière de points de mutualisation (ZAPM), l'optimisation du dimensionnement du réseau ainsi que l'extension de la couverture sur certaines zones d'activité et territoires non initialement desservis. Les avenants ont également permis d'adapter le catalogue de services et les grilles tarifaires, avec l'intégration progressive des offres FttH et FttE ainsi que des évolutions liées aux besoins du marché et aux exigences réglementaires. Des ajustements ont par ailleurs été apportés aux modalités opérationnelles, notamment en matière de raccordement, de complétude du réseau, d'extension des infrastructures et d'évolution des équipements techniques. Enfin, plusieurs évolutions contractuelles ont permis de prendre en compte des contraintes conjoncturelles, telles que l'adaptation du calendrier de déploiement dans le contexte de la crise sanitaire, ainsi que de renforcer le cadre contractuel en matière de financement des extensions, de conditions de réalisation des raccordements et de coordination avec les partenaires industriels, contribuant ainsi à la sécurisation et à la performance du réseau sur le territoire.

Date	Évènement	Objet
24 janvier 2013	Convention	• Conclusion de la convention de DSP pour une durée initiale de 25 ans.
28 janvier 2013	Notification	• Notification de la DSP.
30 septembre 2013	Avenant n°1	• Ajustement des ZAPM ; • Changement de l'ordre de priorité entre 2 ZAPM.
26 décembre 2013	Avenant n°2	• Modification du catalogue de service.
24 septembre 2015	Avenant n°3	• Modification du catalogue de service.
17 décembre 2015	Avenant n°4	• Ajustement ZAPM ; • Réduction des sites remarquables de 56 à 51 ; • Réduction de PM de 28 à 23.
	Avenant n°5	
	Avenant n°6	
28 juin 2018	Avenant n°7	• Fibrage de la ZA Lann Borne.
28 juin 2018	Avenant n°8	• Modification du catalogue de services.
	Avenant n°9	• Modification du catalogue de services ; • Intégration du FttH v3.0.
	Avenant n°10	• Modification du catalogue de services.

27 juin 2019	**Avenant n°11**	• Modification du catalogue de services.
29 janvier 2020	**Avenant n°12**	• Ajout de définitions ; • Extension de collecte vers les communes non desservies dans la mission 1 ; • Fin anticipée de la mission 2 ; • Couverture FttH de zones identifiées dans le cadre du protocole conclu avec Orange ; • Obligation de complétude dans le cadre de la mission 3 ; • Approbation avenants 1 CC et CEM ; • Évolution des systèmes de climatisation.
09 juillet 2021	**Avenant n°13**	• Adaptation du calendrier des extensions du fait de la crise de Covid 19.
	Avenant n°14	• Modification du catalogue de services ; • Intégration du FttH v4.0.
	Avenant n°15	• Réaliser des extensions du réseau afin de s'assurer de la pose de l'ensemble des PBO permettant de supprimer les modalités relatives aux logements raccordables sur demande ; • Introduire une clause de revoyure afin de préciser les modalités de réalisation des raccordements directement commandés par des usagers finaux prévues dans le cadre de l'avenant n° 12 ; • Définir les modalités de financement des extensions de réseau nécessaires ; • Modification du catalogue de services ; • Valider l'avenant n°2 au contrat « CEM » ; • FttE v2.0.

Vous trouverez l'extrait Kbis de la DSP en **Annexe 24 – Kbis – REV@ - 2025.pdf** du présent rapport.

5.1.1. Gestion des risques juridiques et assurantiels

5.1.1.1. Sinistres en 2025

Durant l'exercice 2025, le volume de sinistres déclarés dans le cadre de l'exploitation du réseau s'élève à 6.

Il s'inscrit dans une dynamique globalement maîtrisée.

Les incidents recensés concernent majoritairement des dommages causés par des élagages, avec impact significatif sur la continuité du service.

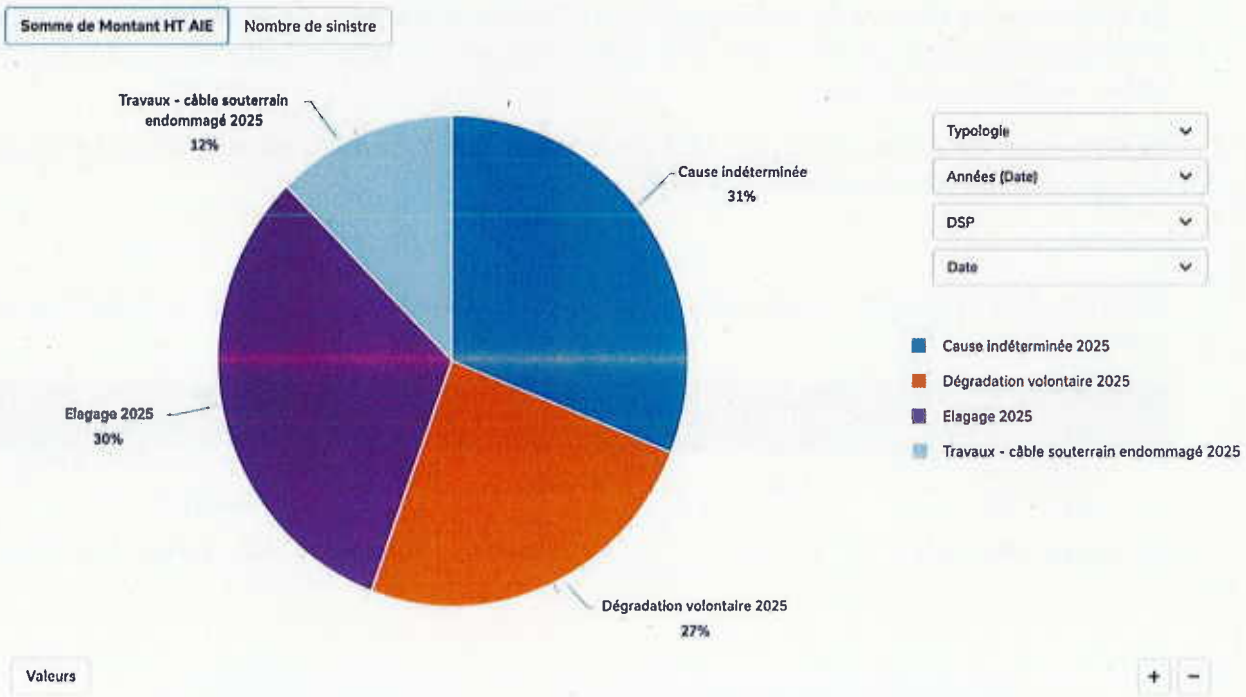
Le coût global des sinistres est de 5 475,87€ en 2025 baisse par rapport à 2024 pour laquelle le bilan global s'élevait à 14 609,79€.

Aucune défaillance structurelle du réseau n'a été identifiée. Les actions de prévention engagées (sensibilisation des entreprises intervenantes, amélioration du marquage et du référencement des ouvrages) contribuent à limiter l'exposition au risque et témoignent d'une gestion proactive de la sinistralité.

Les sinistres déclarés au cours de l'année sont détaillés ci-dessous :

Nature	Nombre	Impact financier	Assurance activée	État
Accident VTM	1	En cours de chiffrage	NON	En cours
Cause indéterminée	1	1 697,28€	NON	Clos sans recouvrement
Dégradation volontaire	1	1 206,92€	NON	Clos sans recouvrement
Elagage	2	1 933,63€	NON	En cours
Travaux - câble souterrain endommagé	1	638,04€	NON	En cours

Le camembert ci-dessous permet de mettre en avant le volume de sinistres et d'incidents par nature. Il nous permet d'identifier visuellement les élagages comme première cause de sinistralité sur le réseau :



5.1.1.2. Contentieux

Aucun contentieux n'est à constater au 31/12/2025.

Les situations de précontentieux font l'objet d'un suivi attentif et privilégiant, dans la mesure du possible, des solutions amiables. Cette approche permet de limiter l'exposition financière et juridique du Délégataire tout en préservant la relation partenariale avec les parties prenantes.

5.1.1.3. Assurances

L'article 40 de la Convention de DSP portant sur les assurances stipule que le délégataire Rev@ s'engage à souscrire auprès d'une ou de plusieurs compagnies d'assurances notoirement solvables, les polices d'assurances suivantes :

- Une police d'assurances « **tous risques chantier** » ;
- Une assurance de **responsabilité civile ;**
- Une **assurance dommages** souscrite tant pour le compte du délégataire que pour celui du délégant couvrant les risques : incendie, explosion, risques spéciaux et bris de machine ainsi que les pertes d'exploitation consécutives à ces évènements.

En 2025, Dans un contexte de rationalisation des garanties et des tarifs, Rev@ a procédé à un appel d'offre ayant débouché sur une modification de l'assureur pour les polices d'assurance : responsabilité civile et assurances dommages.

La RGD ayant été passée au 13 avril 2017 sur le réseau Rev@, la police d'assurance « tous risques chantier » n'a pas été renouvelée depuis 2018.

Vous trouverez ci-dessous un tableau synthétique de la couverture assurantielle de la DSP durant l'exercice 2025 :

Type d'assurance	Compagnie	Validité	Annexe
Multirisques industriels	MMA	31/12/2025	**Annexe 25 – MAT et INST - REV@ – 2025.pdf**
Responsabilité Civile	HISCOX	31/12/2025	**Annexe 26 - RC - REV@ – 2025.pdf**

5.1.2. Contrat lié à l'exécution de la DSP

Dans le cadre des obligations contractuelles prévues par la Convention de Délégation de Service Public, le délégataire tient à jour et met à disposition du Délégant un ensemble d'informations relatives aux engagements juridiques pris pour l'exploitation et le développement du réseau.

À ce titre, le délégataire transmet en annexe au présent rapport :

- L'**annexe 27 – Liste des contrats de services d'IRU – REV@ - 2025.xlsx**

Ces éléments, présentés de manière consolidée et actualisée, visent à garantir la transparence des engagements du délégataire ainsi que la bonne conformité de l'exploitation du réseau aux exigences contractuelles et réglementaires.

Le Délégant est invité à se référer aux annexes correspondantes pour disposer du détail exhaustif de ces informations.

5.1.3. Conformité réglementaire

Au titre de l'exercice 2025, l'exploitation du réseau s'est inscrite dans le respect du cadre réglementaire applicable aux opérateurs d'infrastructure. Les obligations issues de la régulation sectorielle, notamment celles relevant de l'ARCEP, ont été appliquées, tant en matière d'accès ouvert et non discriminatoire que de transparence tarifaire.

Les exigences relatives à la protection des données personnelles et à la sécurité des systèmes d'information ont fait l'objet d'un suivi continu. À ce titre, un incident de sécurité ayant conduit à un accès non autorisé à certaines données issues d'un extranet a été identifié au cours de l'exercice et a fait l'objet d'investigations approfondies, ainsi que des diligences appropriées au regard des obligations applicables, incluant l'information des parties concernées lorsque cela était requis et la mise en œuvre d'un plan de mesures correctives (renforcement des règles de sécurité, durcissement des accès et déploiement prioritaire de dispositifs complémentaires d'authentification).

Les analyses conduites à ce stade n'ont pas mis en évidence de risque élevé ou sensible pour les personnes concernées au regard des données identifiées comme potentiellement concernées, ni révélé de vulnérabilité structurelle affectant les systèmes exploités. Les enseignements tirés de cet événement ont été intégrés aux pratiques opérationnelles afin de renforcer durablement les dispositifs de prévention et de sécurité.

Les évolutions réglementaires intervenues au cours de l'exercice ont par ailleurs été intégrées dans les pratiques opérationnelles et contractuelles, afin d'assurer la continuité de la conformité applicable au service public délégué. Aucune procédure de sanction ou mise en demeure réglementaire n'a été notifiée au titre de l'exercice.

5.1.3.1. Sujets réglementaires majeurs en 2025

5.1.3.1.1. Précisions du régulateur concernant la portée de l'obligation de complétude des RIP

L'Arcep a publié le 8 avril 2025 une recommandation portant sur les modalités de mise en œuvre de l'obligation de complétude des déploiements des réseaux FttH[1]. Ce document d'apparence technique contient de nombreuses nouveautés réglementaires, qui alourdissent la charge administrative et financière reposant sur les OI et les collectivités, en lien avec leur obligation de complétude et la fermeture du réseau cuivre d'Orange.

[1] Document accessible depuis cette page : Fibre Optique | Arcep

En premier lieu, l'Arcep précise les actions à mener par les opérateurs et les collectivités en cas de refus, blocages et gels commerciaux, et détaille les éléments pris en compte lors des contrôles de complétude et dans le processus de fermeture du cuivre

Ainsi, en cas de refus, blocages et gels commerciaux ne relevant pas de la responsabilité de l'OI, l'Arcep recommande d'adresser une demande par écrit au tiers à l'origine de la situation, par tout moyen permettant d'attester de sa date de réception. Si le blocage est lié à un refus administratif non justifié, il convient alors de contester la décision de l'administration qui oppose un refus. Si le refus opposé par le tiers apparaît légalement justifié, l'opérateur doit rechercher des solutions alternatives techniquement et économiquement proportionnées.

L'Arcep recommande également aux opérateurs de conserver tous les justificatifs de demande de déblocage ou des relances envoyées, ces justificatifs devant contenir les références de l'immeuble concerné (identifiant d'immeuble ou adresse), les éléments concrétisant le cas de blocage ou du gel, et les informations détaillant la démarche de l'OI en cas d'absence de réponse.

Enfin, l'Arcep demande aux opérateurs de suivre dans la durée les cas de blocage ou de gels, en envoyant des courriers ou courriels de relance à une fréquence régulière, ou en mettant en place un guichet permettant aux Opérateurs Commerciaux, aux collectivités et aux particuliers de signaler un changement de situation.

En deuxième lieu, la recommandation précise également la réglementation applicable au raccordement des immeubles neufs et anciens.

S'agissant des immeubles neufs, qui sont définis comme les immeubles dont l'autorisation d'urbanisme a été délivrée après la mise à disposition du point de mutualisation (ce qui ne facilite pas leur identification), l'Arcep indique que l'OI doit fournir les infrastructures d'adduction en domaine public jusqu'à un point d'accès au réseau (« PAR ») situé à l'intérieur de la zone formée par le droit du terrain. Les immeubles neufs doivent être rendus éligibles dans un délai de trois mois à compter de la mise à disposition des infrastructures nécessaires par le maître d'ouvrage.

S'agissant des immeubles anciens, l'Arcep attribue à l'OI la responsabilité de construire les infrastructures de génie civil manquantes sur le domaine public jusqu'à la limite de domaine privé. Ce faisant, l'Arcep fait reposer sur les opérateurs et les collectivités la résolution des raccordements complexes en domaine public. La question du financement de ces travaux et de leurs modalités de répercussion dans les tarifs d'accès n'est pas abordée (et reste globalement non résolue).

En troisième lieu, la recommandation vient préciser la portée de l'obligation de complétude dans des cas particuliers rencontrés par les OI et les collectivités. Concernant les lotissements, l'Arcep précise que le lotisseur est responsable de la réalisation et du financement des infrastructures de génie civil sur le périmètre du lotissement et depuis la limite du lotissement jusqu'au PAR (lequel doit être fourni par l'OI au droit du terrain du lotissement).

Concernant les zones d'aménagement concerté (ZAC), la recommandation prévoit que l'OI ou la collectivité doit déployer un réseau sur le domaine public de la ZAC permettant de raccorder l'ensemble des logements ou locaux à usage professionnel qui s'y situent.

5.1.3.1.2. Bilan du cadre symétrique de régulation des réseaux FttH

L'Arcep a mis en consultation publique le 17 novembre 2025 un projet de bilan de son cadre de régulation dit « symétrique », établissant les obligations réglementaires applicables à l'ensemble des Opérateurs d'Infrastructure FttH[2].

Ce bilan, le premier du genre depuis les décisions fondatrices de la régulation FttH de 2009 (en zone très dense) et 2010 (hors zone très dense), dresse un panorama exhaustif des actions du régulateur encadrant le déploiement, l'exploitation et l'accès aux réseaux FttH.

Conformément à l'objectif de « légitimation » de son action au regard du cadre européen associé à ce texte, l'Arcep attribue un satisfecit global à sa régulation des marchés grand public et professionnel du FttH, que ce soit en termes de couverture (98% d'éligibilité en zone RIP), de taux d'adoption de la technologie par le grand public et les entreprises, de mutualisation des réseaux par les Opérateurs Commerciaux, ou de promotion de l'investissement dans les territoires.

Le bilan aborde également les futurs enjeux de régulation, en insistant sur le nécessaire maintien des obligations particulières d'accès aux infrastructures de génie civil d'Orange[3], la complétude des réseaux FttH y compris dans les zones les moins denses, et l'amélioration de la qualité de service sur les réseaux.

Nous regrettons que l'Arcep n'ait pas tiré opportunité de ce bilan pour évaluer la pertinence et la proportionnalité de son action de régulation à l'égard des collectivités et des opérateurs d'infrastructure indépendants exploitant des réseaux d'initiative publique. En effet, si la régulation a indéniablement permis de généraliser et démocratiser le FttH, il n'en demeure pas moins qu'elle a également contribué à l'émergence de difficultés qui demeurent non résolues.

Ainsi, certaines obligations liées aux conditions de déploiement des réseaux se sont avérées trop rigides et inadaptées aux RIP. C'est le cas par exemple de l'obligation de construire des NRO d'au moins 1000 lignes, qui s'est traduit par des difficultés et des surcoûts de construction dans certaines zones isolées. De la même façon, l'application unilatérale et indifférenciée du mode STOC à l'ensemble des opérateurs et sur l'ensemble des réseaux a conduit à une dégradation de la qualité des raccordements, source de contraintes opérationnelles et de surcoûts majeurs pour les opérateurs de RIP.

Enfin, le projet de bilan élude le mouvement de consolidation des marchés de gros et de détail, et le déséquilibre de la relation entre Opérateur d'Infrastructure / Opérateurs Commerciaux qui en résultera au profit des derniers. La régulation devra pourtant s'adapter à cette configuration, pour contribuer à un rééquilibrage de cette relation et garantir dans la durée la pérennité économique et l'investissement dans les RIP.

5.1.3.1.3. Travaux de l'Arcep concernant l'équilibre économique des RIP

Afin de garantir l'équilibre économique sur le long terme des réseaux d'initiative publique qu'elle exploite, Altitude s'est engagée dès 2024 dans une démarche de pédagogie et de transparence auprès du

[2] Document accessible depuis cette page : Bilan du cadre de régulation symétrique des réseaux de communications électroniques à très haut débit en fibre optique et perspectives d'évolutions (17 novembre 2025) | Arcep

[3] En réponse aux demandes de dérégulation portées devant la Commission européenne par les opérateurs historiques européens

régulateur dans l'objectif d'une réévaluation des tarifs d'accès aux réseaux, qui a convaincu l'Arcep d'engager des travaux nationaux sur le sujet.

En juillet 2025, l'Arcep a ouvert une consultation publique sur les coûts de maintien en condition opérationnelle des RIP[4]. Dans ce document, dont les conclusions ne sont pas encore connues[5], l'Arcep pose de nombreuses questions relatives notamment à la détermination des coûts, la catégorisation des coûts pertinents, les durées de vie des réseaux à prendre en compte, le devenir de la péréquation, etc... mais dessine déjà quelques positions, parmi lesquelles :

- La reconnaissance que l'IFER peut légitimement être répercutée aux OC ;
- La reconnaissance que les coûts de GC BLO peuvent légitimement être répercutés aux OC ;
- La reconnaissance que les coûts d'exploitation sont plus élevés que ce qui était prévu dans le modèle régulé de tarification des RIP de 2015.

Altitude a naturellement contribué aux travaux de l'Arcep en répondant à la consultation (la version publique de sa réponse est accessible depuis le site de l'Arcep) et en fournissant une modélisation ascendante (bottom up) des coûts d'exploitation. Les coûts ainsi modélisés par Altitude s'avèrent globalement proches de ceux identifiés lors des travaux de révision tarifaire menés avec l'Arcep, confirmant ainsi la robustesse de ses positions.

Ces travaux confirment la nette augmentation des charges d'exploitation par rapport aux estimations initiales conduites par l'Arcep en 2015, qui avaient servi de base à la définition des tarifs d'accès aux RIP, de même que la non-réalisation des hypothèses de pénétration et de cofinancement établies par le régulateur, qui aggravent le risque supporté par les Opérateurs d'Infrastructures et leurs Délégants.

5.1.3.1.3.1. Des surcoûts d'exploitation massifs et exogènes

Ces surcoûts d'exploitation, qui résultent d'éléments exogènes et non anticipables au moment du lancement des projets de RIP et d'AMEL, proviennent notamment :

- Des dérives des raccordements opérateurs et des opérations de SAV au réseau en mode STOC, dont les difficultés opérationnelles et les surcoûts qui en découlent pour les Opérateurs d'Infrastructures sont largement documentés ;
- Des travaux complémentaires en phase d'exploitation, notamment l'adduction des locaux neufs auparavant réalisée dans le cadre du service universel, mais aussi la multiplication des travaux de dévoiements, d'enfouissements et de désaturations ;
- De l'augmentation de la fréquence et de l'intensité des événements climatiques extrêmes (inondations, tempêtes, incendies, glissements de terrain), au-delà des projections probabilistes intégrées aux modèles initiaux, qui se traduisent par des opérations de reconstruction intégrale de certains tronçons de réseaux ;

[4] Conditions économiques du maintien en conditions opérationnelles des réseaux Ftth d'initiative publique (24 juillet 2025) | Arcep
[5] L'Arcep a, début 2026, ouvert une nouvelle consultation publique sur la même thématique

- De l'extension à 40 ans des droits d'usage accordés aux Opérateurs Commerciaux, initialement prévus pour une durée de 20 ans renouvelable, réduisant donc les ressources attendues des Opérateurs d'Infrastructures pour couvrir les coûts d'exploitation.

5.1.3.1.3.2. Des prévisions de commercialisation et de cofinancement établies par le régulateur en décalage avec les stratégies des Opérateurs Commerciaux

Les travaux montrent également un décalage croissant entre les trajectoires et les cibles de commercialisation retenues dans les modèles tarifaires de l'Arcep et la réalité, au vu des évolutions actuelles du marché et des stratégies menées par les Opérateurs Commerciaux. Les études de marché montrent notamment que de plus en plus d'abonnés privilégient la connexion par mobile exclusivement, au détriment du fixe, en particulier dans la tranche 18-39 ans[6].

Par ailleurs, Altitude ne partage pas la proposition de l'Arcep consistant à figer le montant de la composante « réserve » du tarif d'accès à un niveau significativement inférieur au point d'équilibre. Le montant de la composante réserve, qui vise à assurer le portage financier des lignes non cofinancées des réseaux (hors surcoûts de construction compensés par les subventions), est en effet très sensible au taux et au rythme de cofinancement dans les réseaux. Or, Altitude constate que les cofinancements sur les réseaux qu'elle exploite sont à la fois moins importants et plus tardifs que dans les prévisions de 2015, ce qui nécessite donc de réajuster la composante réserve du tarif d'accès dans les RIP, comme le prévoient les lignes directrices de 2015. Par ailleurs, les opérateurs de RIP ne disposent d'aucune capacité d'influence sur les stratégies de cofinancement des Opérateurs Commerciaux.

La proposition de l'Arcep se traduirait donc par une aggravation importante du déséquilibre économique généré par la hausse des charges d'exploitation sur les RIP, sans répercussion possible, et constituerait une mesure défavorable à l'investissement dans le secteur, au détriment des collectivités et de leurs projets.

En conclusion, Altitude a demandé à l'Arcep d'adopter des mesures concrètes permettant de garantir la couverture des coûts supportés par les RIP : application du modèle de coûts « bottom-up » proposé par Altitude dans le cadre de l'exercice de réévaluation des tarifs, et révision des lignes directrices pour adapter la tarification aux réalités d'exploitation des RIP, conformément à l'article L.1425-1 du CGCT.

5.1.3.1.4. L'encadrement européen de l'accès aux infrastructures de génie civil par le GIA

Le « **Gigabit Infrastructure Act** »[7] **ou « GIA »** est un règlement européen visant les acteurs qui détiennent ou exploitent des infrastructures susceptibles d'accueillir des éléments de réseaux à Très Haut Débit ainsi que les collectivités publiques. Il instaure **un cadre harmonisé pour l'accès à ces**

[6] 19 % des 18-24 ans utilisent exclusivement une connexion mobile (+7 points en un an), et 15 % des 25-39 ans (+5 points) – Source Arcep-CREDOC Le baromètre du numérique - édition 2025 | Arcep

[7] https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202401309

infrastructures afin de lever les principaux freins opérationnels au déploiement des réseaux à très haute capacité. Adopté en 2024, il est pour l'essentiel devenu applicable depuis le 12 novembre 2025[8].

Le règlement clarifie et renforce principalement les obligations des Opérateurs d'Infrastructure et des organismes du secteur public en matière d'accès à leurs infrastructures de génie civil :

- Obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès aux infrastructures[9] ;
- Obligation de fournir des informations sur ces infrastructures sur demande ;
- Obligation de transparence en ce qui concerne les travaux de génie civil prévus.

En France, le Code des postes et des communications électroniques prévoit des dispositions similaires ou proches[10], mais le règlement introduit des délais de réponse plus contraints et de nouvelles modalités, notamment :

- Un délai d'un mois pour répondre aux demandes d'accès ;
- Un délai de dix jours ouvrés pour répondre aux demandes d'informations qui devront désormais comporter des données géolocalisées et être fournies de manière dématérialisée via des points d'information uniques dédiés[11].

Le règlement intègre également dans son périmètre **les bâtiments commerciaux** qui pourraient désormais être soumis à une obligation d'accès sous certaines conditions dans les zones rurales. **Les gestionnaires de terrains privés** se trouvent quant à eux dans l'obligation de négocier de bonne foi un droit d'accès avec les opérateurs.

Dans l'objectif de réduire les entraves administratives aux déploiements, **les collectivités publiques** font l'objet de mesures ciblées. Le règlement insiste notamment sur l'importance de la disponibilité des **autorisations d'urbanisme** et introduit la notion **d'approbation tacite** : en cas d'absence de réponse dans un délai de quatre mois à une demande d'autorisation de travaux de génie civil, celle-ci sera réputée accordée.

L'objectif du GIA est sans ambiguïté : faciliter et accélérer le déploiement du très haut débit dans les États membres. Si cette ambition apparaît pleinement légitime, **l'adéquation des mesures retenues au modèle français des RIP appelle néanmoins des réserves**. La coexistence de déploiements parallèles est en effet susceptible de compromettre la viabilité économique de ces réseaux. De plus, ce type de mesures est susceptible d'encourager des stratégies d'écrémage, les nouveaux entrants se concentrant

[8] L'entrée en application pour la fourniture d'informations via un point unique est fixée à mai 2026 pour les communes de moins de 3500 habitants et mai 2027 pour les communes de plus de 3500 habitants.
9 La notion d'infrastructure comprend désormais les équipements publics.
[10] Code des Postes et des Communications Electroniques, Article L.34-8-2-1
[11] Les points d'informations uniques des gestionnaires d'infrastructure ont vocation à être accessibles via un portail unique : le **guichet numérique national**, dont la mise en œuvre est en cours d'étude par la Direction Générale des Entreprises.

sur les segments les plus rentables des réseaux tandis que l'exploitant du RIP demeure tenu à des obligations de couverture étendue.

Dans ce sens, la Commission européenne établit au sein du GIA qu'il « convient d'éviter une duplication inefficace d'éléments de réseaux à très haute capacité, qui mettrait en péril les investissements et plans d'investissement initiaux, en particulier dans les zones rurales, où la présence de plus d'un réseau à très haute capacité dans la même zone pourrait ne pas être économiquement viable, (...) »[12]. Elle en tire des conséquences directes en prévoyant la possibilité de refuser l'accès **aux infrastructures de génie civil** lorsque le gestionnaire propose des moyens d'accès passifs alternatifs viables pour la fourniture d'accès en gros[13]. Les **autorités françaises ont cependant écarté cette option**[14] au sein du projet de loi DDADUE qui porte adaptation du règlement en droit français[15] et elle ne sera pas applicable en France[16].

En définitive, les **déploiements parallèles en zone RIP sont susceptibles de fragiliser ces réseaux**, dont l'équilibre économique repose sur des hypothèses de mutualisation et de stabilité des conditions d'exploitation. Le **règlement GIA identifie cette problématique** et s'efforce d'y apporter certains éléments de réponse. Au niveau national, une vision plus extensive des obligations d'accès paraît pour sa part prévaloir et mériterait d'être réévaluée.

Il convient enfin de préciser que le GIA encadre les conditions d'accès aux infrastructures de génie civil **sans préjudice de la régulation asymétrique applicable à Orange**. L'opérateur demeure soumis à des obligations spécifiques, notamment le respect des conditions de l'offre de référence « iBLO ».

5.1.3.2. Le décommissionnement du cuivre en 2025

5.1.3.2.1. Projet National de décommissionnement du cuivre d'Orange

5.1.3.2.1.1. Contexte – le plan de fermeture du cuivre d'Orange

Pendant plus de cinquante ans, le réseau cuivre filaire a accompagné les Français dans leurs communications. D'abord réservé à la téléphonie fixe (RTC1, prise en T), il a ensuite permis la généralisation de l'Internet haut débit, grâce à l'ADSL et ses évolutions (SDSL, VDSL). Arrivé en fin de vie, le réseau cuivre est amené à fermer et à être remplacé par la fibre optique (ou d'autres technologies pertinentes).

Avec le développement des usages du numérique, qui nécessitent des débits de plus en plus importants et grâce au Plan France Très Haut Débit porté par l'État, les collectivités et les opérateurs privés, la fibre est devenue la nouvelle technologie fixe de référence pour la téléphonie et l'internet très haut débit.

---

[12] Voir paragraphes 22 et 23 du GIA
[13] Article **3.5 point f** du GIA
[14] Pour se faire, les autorités françaises se seraient basées sur des marges de manœuvre laissées par le règlement.
[15] Une loi d'adaptation est prévue pour aligner les textes français en vigueur au règlement. Le projet de loi DDADUE prévoit à date que « La demande d'accès ne peut être refusée que sur la base d'un ou de plusieurs des motifs prévus à l'article 3.5 du règlement (UE) 2024/1309 précité, **à l'exception de son point f).(..) »**
[16] L'exception pourra être applicable dans d'autres états membres de l'UE créant des disparités de régime entre les zones moins denses des états membres.

Le réseau cuivre a atteint ses limites en matière de débits. Il ne répond plus aux besoins des Français, qui souscrivent majoritairement à la fibre. Le nombre d'abonnements fibre a ainsi dépassé le nombre d'abonnement cuivre en 2022 selon l'Autorité de régulation des communications électroniques, des postes et de la distribution de la presse (Arcep).

Le passage à la fibre optique entraîne une réduction significative de la consommation énergétique par rapport au cuivre, le rendant jusqu'à quatre fois moins énergivore. L'existence de deux réseaux parallèles, cuivre et fibre, est non seulement inefficace mais également préjudiciable à l'environnement. Ainsi le basculement vers la fibre optique offre des avantages significatifs en termes de durabilité environnementale et de performance numérique.

En conséquence, l'opérateur propriétaire du réseau cuivre (Orange) a annoncé fin 2019, sa volonté de fermer progressivement son réseau cuivre jusqu'en 2030, avec la perspective d'une substitution progressive principalement par le réseau en fibre optique

5.1.3.2.1.2. Fermeture commerciale et fermeture technique du cuivre

La fermeture se déroule en deux phases principales :

- Dans un premier temps, la **fermeture commerciale** : les Opérateurs Commerciaux ne commercialisent plus de nouvelles lignes cuivre (ADSL ou téléphonie fixe avec prise en T).

Sur une ligne cuivre fermée commercialement cela signifie que :

- Un abonné au réseau cuivre continue de recevoir les services de son Opérateur Commercial mais il n'a plus la possibilité de changer d'opérateur pour une nouvelle offre sur le réseau cuivre, seulement pour une offre sur le réseau fibre ;
- Une personne qui n'avait pas d'abonnement au cuivre ne peut pas souscrire à une offre ;

- Dans un second temps, la **fermeture technique** : les services s'arrêtent définitivement sur les lignes cuivre existantes, quel que soit l'opérateur. En l'état actuel de la réglementation, la fermeture technique se fait à l'échelle de la commune, à une même date pour tous les locaux.

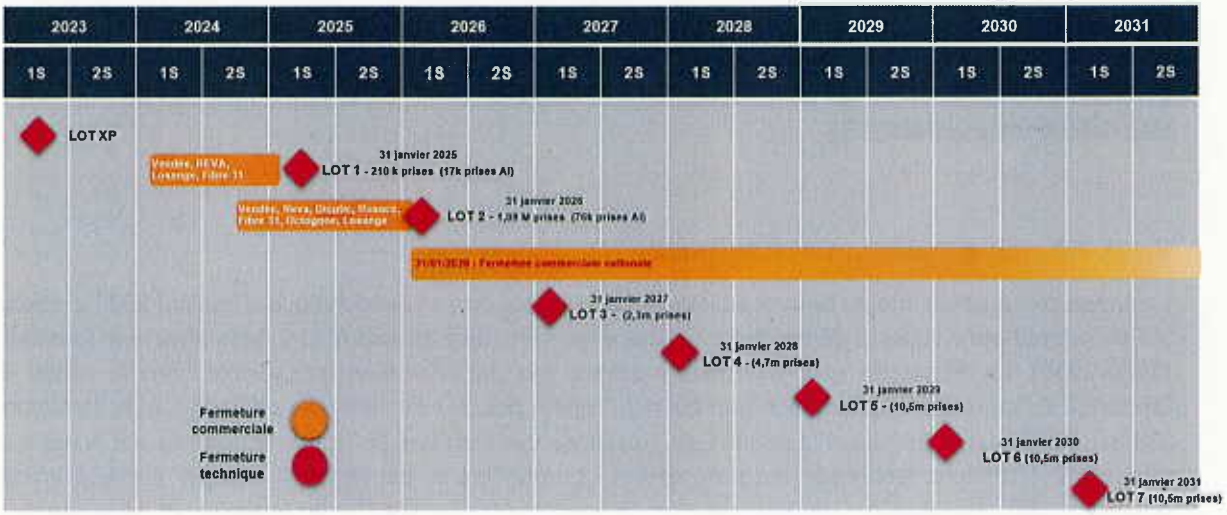
Afin d'anticiper la fermeture technique, il est impératif que les abonnés sur le réseau cuivre n'attendent pas le dernier moment pour migrer vers la fibre optique (ou d'autres technologies alternatives), afin de ne pas risquer une coupure de leurs services.

5.1.3.2.1.3. Planning du plan de fermeture du cuivre

Des expérimentations ont été réalisées par l'OI cuivre Orange visant à préciser le périmètre de fermeture, à tester les modalités de communication et de coordination avec les parties prenantes, ainsi que les procédures de retrait du réseau en cuivre.

Les lots 1 et 2 contribuent à définir le modèle industriel, y compris la répartition potentielle des activités entre différents intervenants, à éprouver et à sélectionner les méthodes de mise en œuvre, et à rendre le

scénario choisi opérationnel. Une fermeture commerciale générale est prévue pour le 31 janvier 2026. Les fermetures techniques sont échelonnées comme suit :



5.1.3.2.2. Les expérimentations

L'expérimentation n°2 de fermeture du réseau cuivre a été lancée officiellement le 30 juillet 2021 (date de la communication OWF de lancement de l'expérimentation).

Plus précisément, cette seconde expérimentation fait partie de la phase de transition du plan de fermeture, qui s'étale de 2020 à 2025. Elle prend la suite de la première expérimentation qui s'est déroulée entre juillet 2020 et fin mars 2021 dans la commune de Lévis-Saint-Nom, dans les Yvelines (INSEE 78334). Cette première expérimentation avait permis de tester la mise en oeuvre de la fermeture commerciale et de la fermeture technique dans des délais réduits pour des accès essentiellement résidentiels, ainsi que la dépose du réseau cuivre, sur un périmètre relativement limité (700 logements environ).

Le besoin d'une nouvelle expérimentation a été partagé entre les différentes parties prenantes à l'occasion de la réalisation du bilan de l'expérimentation 1. Celle-ci devait permettre à l'opérateur d'infrastructure propriétaire du réseau cuivre, Orange, ainsi qu'à l'ensemble des parties prenantes, de tester le respect des jalons réglementaires dans un planning défini dans d'autres configurations.

Les objectifs de l'expérimentation n°2 dans les Ardennes (4000 logements environ) :

- Tester la fermeture du réseau dans différentes configurations (jalons réglementaires puis démontage/dépose) et dans un planning défini ;
- Permettre aux Opérateurs Commerciaux de tester les migrations / l'accompagnement clients dans les délais définis par l'OI Cuivre avec un focus particulier sur l'accompagnement des derniers clients avant la fermeture technique (y compris la question de la coupure des clients résiduels) ;
- Définir une démarche OIs/OCs (processus, gouvernance, modes de fonctionnement) industrialisable pour les phases suivantes du programme ;

- Définir les modalités/étapes de communication vis-à-vis des parties prenantes avec un focus particulier sur les possibilités de communication vers les communes

Le bilan complet de l'XP n°2 a fait l'objet d'ateliers de travail avec les différents OCEN et OI et est disponible en ligne sur le lien suivant : https://gallery.orange.com/reseaux?od=3fbb8750-0af3-42b5-a37f-c888bab95cbd&om=ce187659-9cc6-4d4c-b58f-a5c6257c4d54&v=18f1f9fa-1144-4e80-804c-cad8a7b260be#l=row&lang=fr.

5.1.3.2.3. Se préparer : Les lots 1 et 2

La phase de transition intègre deux premiers lots annuels de fermeture technique – (janvier 2025 et janvier 2026), permettant d'initier la démarche industrielle qui sera mise en œuvre lors de la phase de fermeture (2026-2030). La démarche pour ces deux premiers lots annuels, telle que décrite dans le cahier de fermeture du cuivre, préfigure le schéma qui sera retenu pour les lots annuels de la phase de fermeture. Pendant la phase de transition la montée en puissance des volumes de locaux concernés par chaque lot annuel de fermeture technique est progressive, de manière à permettre à chaque partie prenante d'appréhender des situations de plus en plus complexes, sur l'ensemble du territoire, et de préparer le passage à une phase industrialisée.

5.1.3.2.3.1. Les communes concernées dans la DSP

Lot 1 : le lot 1 de fermeture du cuivre comprend 4 communes dans la DSP REV@ pour un total de 3 202 adresses et 3 614 prises (au 28/04/2025) :

Nombre de communes	Nombre d'adresses	Nombre de prises total	Prises commercialisés
4	3 202	3 614	2 233

Détail des communes

Nom commune	Code INSEE	Lot concerné	Prises RBAL	Prises commercialisables à M-1	Parc Client	Taux de pénétration
Île-aux-Moines	56087	1	1 290	1 286	717	55,75 %
La Trinité-Surzur	56259	1	920	912	682	74,78 %
Le Hézo	56084	1	711	709	489	68,97 %
Île-d'Arz	56088	1	693	685	345	50,36 %
Total			3 614	3 592	2 233	62,17 %

Lot 2 : le lot 2 de fermeture du cuivre comprend 4 communes dans la DSP REV@ pour un total de 2 284 adresses et 2 698 prises (au 28/04/2025) :

Nombre de communes	Nombre d'adresses	Nombre de prises total	Prises commercialisés
4	2 284	2 698	1 264

Détail des communes

Nom commune	Code INSEE	Lot concerné	Prises RBAL	Prises commercialisables à M-1	Parc Client	Taux de pénétration
Theix-Noyalo	56251	2 (Report)	1 192	1 191	818	68,68 %
Ploeren	56164	2 (Report)	784	780	223	28,59 %
Arradon	56003	2 (Report)	386	386	134	34,72 %
Séné	56243	2	336	336	89	26,49 %
Total			2 698	2 693	1 264	46,94 %

A noter que les communes de Theix-Noyalo (56251), Ploeren (56164) et Arradon (56003) ont été reportées, ainsi pour ces communes :

- La date de fermeture commerciale est fixée au : 31/01/2026 ;
- La date de fermeture technique est fixée au : 31/01/2027.

5.1.3.2.3.2. Les actions mises en place

Sur l'ensemble des communes concernées, une réunion avec les Élus locaux a été organisée.

Dans un second temps, des réunions publiques ont été mises en place en présence des OCEN.

5.1.3.2.4. Phase industrielle : fermeture commerciale 2026 et fermeture technique du lot 2

La phase industrielle est caractérisée par une augmentation significative des volumes de locaux et de communes concernés par chaque lot annuel de fermeture technique.

Le début de cette phase industrielle est marqué par la fermeture commerciale nationale de janvier 2026 ainsi que par la fermeture technique du lot 2.

Désormais engagé dans sa phase industrielle, le projet couvre l'ensemble du territoire national. L'étendue de ce périmètre rend indispensable le déploiement d'outils et de processus industriels structurés, capables d'adresser les enjeux techniques et opérationnels associés.

5.1.3.2.4.1. Les communes concernées dans la DSP

Fermeture commerciale nationale :

La fermeture commerciale du 31 Janvier 2026 initialement nationale, comprend 14 communes dans la DSP REV@ pour environ 8 000 adresses et 9 300 prises.

Sur ce périmètre :

- 10 communes pour environ 5 800 adresses et 6 800 prises ont validés l'ensemble des critères contrôlés par le régulateur et sont donc fermées commercialement au 31/01/2026 ;
- 4 communes pour environ 2 200 adresses et 2 500 prises ont été reportées pour une fermeture commerciale au 31/01/2027.

A noter :

- *Les communes reportées sont comprises dans les lots 4,5 ou ultérieurs de fermeture technique, ainsi le report de la fermeture commerciale n'a pas d'incidence sur la date prévisionnelle de fermeture technique.*

Lot 2 : Fermeture technique

La fermeture technique du lot 2 concerne uniquement la commune de Séné (56243) pour un total d'environ 330 adresses pour 330 prises.

5.1.3.2.5. Conclusion et Perspectives

Ce projet d'envergure nationale conduit par Orange constitue un défi technique majeur dans le déploiement de la fibre optique. Contrairement au Plan France Très Haut Débit, ce projet est mené par un opérateur privé et non par la puissance publique, ce qui nécessite une collaboration étroite avec le Régulateur et les parties prenantes pour assurer sa réussite. En tant qu'Opérateur d'Infrastructure, Altitude Infra est confronté à des défis uniques et à une dépendance aux décisions d'Orange, sans pouvoir exercer une influence directe malgré les phases de partage. Pour réussir ce projet complexe, il est impératif de garantir une communication transparente et alignée entre tous les acteurs impliqués. En tant qu'Opérateur d'Infrastructure fibre, nous sommes confrontés à des défis techniques et opérationnels. Nous nous efforçons de maintenir une agilité organisationnelle pour répondre aux demandes croissantes du Régulateur mais aussi du territoire. La fermeture commerciale nationale du cuivre en 2026 confirme que la fibre s'impose comme l'infrastructure de référence sur nos territoires. Dans ce contexte, nous accélérons l'industrialisation de nos processus tout en maintenant l'agilité et la proximité territoriale qui font notre singularité. Cette transition permettra de délivrer un service de meilleure qualité, à plus grande échelle, au bénéfice des territoires et de leurs habitants.

5.2. Performances financières

5.2.1. Introduction

Le présent volet financier a été élaboré conformément aux dispositions du Plan Comptable Général et aux règles spécifiques applicables aux concessions de service public. Il vise à présenter une lecture transparente, analytique et contractuellement sécurisée de la performance économique de la DSP sur l'exercice considéré.

Les données présentées ci-après reposent sur les comptes sociaux arrêtés au 31 décembre 2025. Les analyses intègrent une comparaison systématique avec l'exercice N-1 ainsi qu'avec le plan d'affaires contractuel afin d'apprécier les écarts éventuels et leur impact sur l'équilibre économique de la Convention.

5.2.1.1. Méthodologie d'élaboration du rapport financier

Nous souhaitons vous rappeler trois éléments importants :

- **Sur la comptabilisation du parc client**

Dans le courant du dernier trimestre de l'année 2024, une mise à jour de nos indicateurs a eu lieu en interne afin que nos chiffres retranscrivent la réalité du terrain de la meilleure manière possible. En conséquence, nous avons appréhendé la question du « parc client » suivant deux méthodes de calcul distinctes :

- Une vision « économique » : le parc pris en compte sous le prisme de la facturation correspond au nombre de commandes actives réellement facturées aux usagers du réseau. Il est important de rappeler que dans un souci de responsabilisation et de diffusion des bonnes pratiques, en tant qu'OI nous avons pris la décision d'arrêter les résiliations automatiques. Ainsi, le parc de « commandes facturées » diverge de manière significative des indicateurs « à la PTO » puisque dans ce cas il peut y avoir plusieurs commandes actives pour une même PTO tant que l'OC n'a pas mis à jour son parc. Il s'agit donc d'une vision non dédoublonnée car réellement facturée ;
- Une vision « abonné » : le parc pris en compte sous le prisme de l'abonné /PTO comptabilise le nombre de PTO avec au moins une commande active. C'est pour cette raison que cet agrégat, qui lui est dédoublonné, diverge de la vision précédemment décrite.

Dans ce rapport annuel, nous avons pris le parti d'appréhender la partie financière de la manière la plus pertinente possible, soit en tenant compte de l'indicateur le plus pertinent le cas échéant. Ainsi, quand nous aborderons une vision commande pour justifier du chiffre d'affaires par exemple, nous nous concentrerons sur une vision PTO concernant les redevances et subventions.

- **Sur l'annexe « Inventaire quantitatif et qualitatif des biens »**

Par suite d'une étude en interne sur le sujet, nous avons identifié le besoin d'enrichir ce livrable afin de vous donner une vision la plus pertinente possible de l'intégralité des biens de la DSP.

Là-dessus, vous trouverez des éléments dans différentes annexes à ce rapport :

- « Inventaire détaillé des biens » - annexe financière : ce livrable a fait l'objet de modifications afin de répondre au besoin du Délégant via notamment l'ajout de la nature du bien (bien propre, bien de reprise, bien de retour), les informations de nature de l'amortissement (caducité, dépréciation) etc... ;
- « Inventaire équipements actifs » - annexe d'exploitation ;
- « Liste des raccordements OI-STOC » - annexe exploitation.

- **Sur le livrable : « comptes prévisionnels actualisés »**

Vous ne trouverez pas d'actualisation des comptes prévisionnels dans ce rapport.

Nous prenons le parti de vous expliquer au mieux les écarts entre les comptes figurant au rapport et les comptes prévisionnels contractuels.

Le cas échéant, si ces écarts devaient être trop conséquents ou devaient remettre en question les éléments contractualisés, nous initierons des échanges avec vous qui donneront lieu à une actualisation des comptes prévisionnels en dehors de l'exercice du rapport annuel d'activité.

5.2.1.2. Rappel des règles de comptabilité retenues

5.2.1.2.1. Immobilisations

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

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

Dès lors que le réseau a été réceptionné, un test de perte de valeur des immobilisations mises en concession est réalisé de façon annuelle. Ce test vise à s'assurer que la valeur actuelle des immobilisations mises en concession demeure supérieure à la valeur nette comptable de celles-ci. La valeur actuelle est déterminée à partir de l'estimation des flux de trésorerie futurs actualisés que la société s'attend à obtenir des immobilisations testées. Ce test n'a pas conduit à la comptabilisation d'une dépréciation, en plus de l'amortissement linéaire, des immobilisations mises en concession.

La provision pour renouvellement est constituée sur les immobilisations renouvelables du fait du maintien au niveau exigé par le service public, du potentiel productif. Cela vise en particulier les équipements permettant l'activation du réseau.

Les travaux de raccordements sont inscrits en investissements au fur et à mesure qu'ils sont réalisés.

Les entités en phase de déploiement procèdent à l'immobilisation des frais financiers engagés pour le financement de l'infrastructure.

5.2.1.2.2. Valeurs mobilières de placement

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

5.2.1.2.3. Créances d'exploitation

Les créances sont évaluées à leur valeur nominale.

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

5.2.1.2.4. Provisions pour risques et charges

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

5.2.1.2.5. Chiffre d'affaires

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

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

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

5.2.1.2.6. Résultat courant

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

5.2.1.2.7. La subvention

La subvention d'investissement fait l'objet d'une reprise au même rythme que l'amortissement des immobilisations mises en concession qu'elle a financées.

Au passif du bilan, la subvention est présentée sous déduction des reprises.

Au compte de résultat, les reprises de subventions d'investissement sont comptabilisées en produit.

La société a décidé de comptabiliser ce produit en résultat d'exploitation afin que celui-ci intègre à la fois les effets de la dotation aux amortissements de l'immobilisation financée par les subventions d'investissement ainsi que les reprises de subventions d'investissement de l'exercice.

5.2.2. Synthèse exécutive financière

5.2.2.1. Patrimoine et bilan

5.2.2.1.1. Suivi des immobilisations et investissements

Le total des immobilisations brutes s'élève à 27 363 146€ au 31 décembre 2025, en évolution de 3% par rapport à N-1. Cette progression se traduit par une hausse des installations clients, enfouissements et extension réseau. En effet, nous constatons un nombre de raccordements réalisé sur l'année de 626.

L'amortissement des immobilisations incorporelles et corporelles a débuté le 01/06/2021. Il est réalisé en linéaire sur des durées préétablies (respect des règles du PCG).

Classification	Brut	Amort. 31/12/2024	Net	Brut	Amort. 31/12/2025	Net	Brut	Amort. Ecart	Net
Conception Réseau	3 043 036	1 331 454	1 711 582	3 043 036	1 462 268	1 580 768	-	130 814	- 130 814
Climatisations TGBT NRO	114 500	38 397	76 103	114 500	49 847	64 653	-	11 450	- 11 450
Equipts Actifs	813 862	402 345	411 517	818 509	462 524	355 985	4 647	60 179	- 55 532
Dévoiement	171 242	37 753	133 488	206 566	50 159	156 406	35 324	12 406	22 918
Enfouissements	405 814	63 811	342 002	577 450	97 038	480 412	171 636	33 226	138 410
Evolution Réseau - RBAL complé	1 782 747	267 168	1 515 579	1 875 821	388 895	1 486 926	93 074	121 727	- 28 653
Extension Réseau	1 500 768	203 076	1 297 692	1 577 364	305 582	1 271 782	76 596	102 506	- 25 910
Frais Accès au Service	7 000	7 000	-	7 000	7 000	-	-	-	-
GC/Fibre	4 142	1 812	2 330	4 142	1 990	2 152	-	178	- 178
Locaux Réseau	1 281 373	541 962	739 411	1 281 373	598 475	682 898	-	56 513	- 56 513
Instal. Clients	6 752 877	1 646 456	5 106 420	7 191 058	2 070 253	5 120 805	438 181	423 797	14 385
Invest baies NRO	206 763	52 466	154 297	206 763	64 265	142 498	-	11 799	- 11 799
Infrastructure Horizontale	9 485 526	4 060 105	5 425 421	9 485 526	4 474 743	5 010 783	-	414 638	- 414 638
Outillage Industriel	12 462	12 462	-	12 462	12 462	-	-	-	-
Terminaux Clients	97 303	19 907	77 396	108 143	27 005	81 139	10 841	7 098	3 743
Immobilisations corp. en cours	220 067	-	220 067	106 941	-	106 941	- 113 127	-	- 113 127
Total Immobilisations corporelles	**25 899 481**	**8 686 176**	**17 213 306**	**26 616 654**	**10 072 505**	**16 544 148**	**717 172**	**1 386 330**	**- 669 158**
Système d'Information	717 767	291 858	425 909	710 264	323 684	386 580	- 7 503	31 826	- 39 329
Immobilisations incorp. en cours	20 196	-	20 196	-	-	-	- 20 196	-	- 20 196
Total Immobilisations incorporelles	**737 962**	**291 858**	**446 105**	**710 264**	**323 684**	**386 580**	**- 27 698**	**31 826**	**- 59 525**
Cautionnements versés Locaux	1 530		1 530	1 530		1 530	-	-	-
Total Immobilisations financières	**1 630**	**-**	**1 530**	**1 530**	**-**	**1 530**	**-**	**-**	**-**
Total Immobilisations	26 638 974	8 978 033	17 660 941	27 328 448	10 396 189	16 932 258	689 474	1 418 156	- 728 682
Hors Immo en cours et financières	26 398 711	8 978 033	17 420 678	27 221 507	10 396 189	16 823 788	822 796	1 418 156	- 595 360

Les investissements réalisés sur l'exercice représentent 822 496€. Ils concernent principalement les raccordements, les enfouissements et les extensions réseau :

- Infrastructure passive : ce poste concerne les extensions réseaux et les travaux d'enfouissements (376k€)
- Raccordements : investissement de 438k€ en lien avec la mise en place des nouvelles installations clients (626 en 2025)

Vous trouverez en **Annexe 28 – Inventaire détaillé des biens.xls**, la liste des immobilisations sur l'exercice 2025.

5.2.2.1.2. Le bilan

En 2025, Rev@ compte un total cumulé de 11 061 prises. Le nombre de clients abonnés à fin décembre 2025, s'élève à 8 421 sur la partie Grand Public et 707 sur la partie Professionnels, soit un taux de pénétration de 76% à la fin de l'exercice 2025.

Au cours de cette année, le principal élément survenu pour Rev@ est la signature de l'avenant 17 à la convention de DSP.

Bilan simplifié

	2025	2024
Immobilisations incorporelles	386 581	425 909
immobilisations corporelles	16 544 147	17 233 502
Immobilisations financières	1 530	1 530
Autre		
Actif immobilisé net	16 932 258	17 660 941
Créances et acomptes	1 281 050	1 575 080
Compte courant actif	7 752 422	6 863 466
Disponibilités et valeurs mobilières	191 590	307 385
Actif circulant	9 225 062	8 745 931
Charges constatées d'avance	7 528	772
Capital souscrit non appelé		
Total Actif	**26 164 849**	**26 407 643**

[redacted]

Autres dettes	63 691	249 355
Dettes	14 030 663	13 343 419
Produits constatés d'avance	3 036 579	3 257 345
Total Passif	**26 164 849**	**26 407 643**

En 2025, le niveau du bilan atteint 26M€ il a donc évolué de -2% entre décembre 2024 et décembre 2025.

À l'Actif de ce bilan, les principales évolutions sont les suivantes :

- L'Actif Immobilisé connait une baisse pour un montant de 728K€ par rapport à 2024, consécutive à un niveau d'investissements inférieur aux dotations aux amortissements sur la période ;
- L'Actif Circulant quant à lui met en évidence une baisse des créances clients pour 2025 (1,3M€ vs 1,6M€ en 2024). Il n'y a pas eu de dérive dans les délais de paiements au cours de cette année. On note également que Rev@ clôture cet exercice avec une trésorerie positive (+192k€).

Au **Passif**, nous constatons une baisse des capitaux propres notamment pour les subventions, à la suite des reprises mais compensé par un résultat positif (+319k€). Les Dettes sont en hausse porté par les comptes courants d'associés (+844k€). Cela traduit un recours accru à des financements internes via le Cash Pool Alto.

Les produits constatés d'avance (PCA) -221K€ par rapport à 2024, pas de tranche de cofinancement supplémentaire sur l'année 2025.

5.2.2.2. Santé et performance

5.2.2.2.1. Analyse du compte de résultat

En K€	Réel 2023	Réel 2024	Réel 2025
Produits d'exploitation	2 724 621	3 303 792	3 157 735
Charges d'exploitation	- 1 533 114	- 1 686 936	- 1 628 887
Excédent Brut d'Exploitation	1 191 507	1 616 856	1 528 848
Résultat d'Exploitation	389 799	832 786	654 916
Résultat financier	- 176 930	- 202 989	- 231 797
Résultat exceptionnel	1 286	150	6 735
Impôts sur les bénéfices	- 50 676	- 157 415	- 110 805
Résultat net	163 478	472 532	318 920

Le chiffre d'affaires réalisé en 2025 s'établi à 3,2M€ soit une variation 146k€ par rapport à 2024.

On note également une baisse des charges d'exploitation pour cet exercice (-3,4%), elles s'établissent à 1,6M€. Les principales variations proviennent des charges société Ad Hoc (+0,2M€) et des charges d'exploitation CEM (-0,3M€).

Ces chiffres amènent la DSP à réaliser un EBE positif au cours de cet exercice (1,5M€), traduisant une marge opérationnelle de 48,4%.

Pour conclure, au 31 décembre 2025, le résultat net comptable de REV@ s'élève à +319k€.

5.2.2.2.2. Les recettes

Les recettes de l'année 2025, par rapport au budget et à l'année précédente sont les suivantes :

En K€	Réel 2023	Réel 2024	BP Contractuel	Réel 2025	Ecart Réel 25 - BP Contractuel
Produits d'exploitation	**2 724 621**	**3 303 792**	**1 731 120**	**3 157 735**	**1 426 615**
Services FTTH - services activés	222 970	200 531	156 326	177 328	21 002
Services FTTH - loc FON	303 101	499 705	211 677	531 541	319 863
Services FTTH - Co-invest	672 153	717 403	678 871	771 428	92 557
Raccordement distant - NRO-PM	44 638	69 357		49 036	49 036
Services FttE - services activés	1 288 104	1 542 625	591 735	1 372 649	780 913
Services FtteE - loc FON			61 425		- 61 425
Hébergements NRO	80 523	79 898	31 085	83 442	52 357
Redevance lien de collecte	105 484	171 454		87 268	87 268
Autres	7 648	22 818		85 044	85 044

En 2025, on constate une baisse des produits par rapport à l'année 2024 de l'ordre de 4% soit des recettes qui diminuent de 146K€.

Cette évolution porte sur la partie FttO avec une diminution de 169k€ sur l'année. Cela s'explique par une diminution du nombre de clients (- 3 clients en 2025) et la baisse de facturation de FAS Fon Loc.

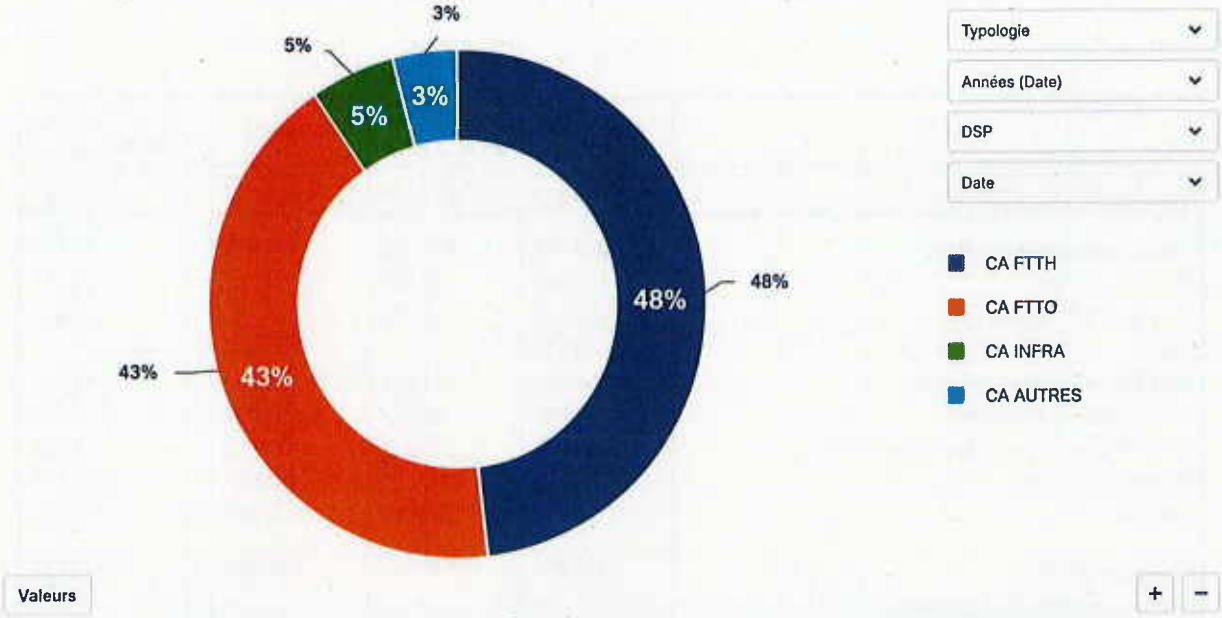
Nous avons intégré un comparatif avec le dernier BP Contractuel actualisé. Nous constatons une forte amélioration entre le réalisé et l'année 13 de ce BP (+1 427k€).

Les principales variations portent sur le FttH (+482k€) et le PRO (+719k€). En effet, dans ce document l'hypothèse de prises commercialisées en année 13 était de 7 600 alors qu'à fin 2025 nous sommes à 8 461.

La décomposition des recettes se présente de la manière suivante :

	2023	2024	2025
CA FTTH	1 242 861	1 486 997	1 529 333
CA FTTO	1 288 104	1 542 625	1 372 649
CA INFRA	186 008	251 352	170 710
CA AUTRES	7 648	22 818	85 044
	2 724 621	3 303 792	3 157 735

Décomposition du CA 2025



La principale composante est le FttH, qui représente 48% du CA total. On note une légère augmentation des recettes GP (+42k€) lié à l'arrivée de nouveaux clients pour l'année (+567).

Le reste du CA est réparti entre le FTTO (42%), CA Infra (5%) et CA Autres (3%).

5.2.2.2.3. Les charges

Les charges de l'année 2025, par rapport au budget et à l'année précédente sont les suivantes :

En K€	Réel 2024	BP Contractuel	Réel 2025	Ecart Réel 25 - BP Contractuel
Charges d'exploitation	- 1 686 936	- 677 495	- 1 628 887	- 951 392
Charges d'exploitation CEM	- 809 758	- 385 703	- 470 475	- 84 772
Maintenance SI	- 36 204	- 20 552	- 34 736	- 14 184
Maintenance Réseau	- 188 176	- 83 968	5 955	89 923
Spare	1 110	-	-	-
Back Office Exploitation (BOE)	- 245 371	- 115 834	- 127 083	- 11 250
Administration des ventes	- 59 852	- 28 958	- 31 771	- 2 812
Maintenance des infrastructures Fibre	- 99 578	- 106 391	- 111 053	- 4 663
Maintenance GER	- 160 978		- 144 587	- 144 587
Collecte	- 20 710	- 30 000	- 27 199	2 801
Charges externes	- 401 435	- 116 211	- 460 814	- 344 604
Livraison de trafic (hors collecte)				-
Redevance d'occupation d'infra tierces	- 78 718	- 5 531	- 80 779	- 75 248
Maintenance FON IRU				-
Redevance d'occupation du domaine public	- 7 932		- 3 381	- 3 381
RNIS	- 4 836		- 18 588	- 18 588
Dévoiement				-
Communication	- 15 030		- 4 200	- 4 200
Offre iBLO	- 234 870	- 74 365	- 310 482	- 236 118
Liens NRO-PM	- 1 665		- 3 222	- 3 222
Energie	- 42 919	- 21 315	- 25 291	- 3 975
Redevance d'affermage	- 15 466	- 15 000	- 14 871	129
Charges société Ad Hoc	- 475 742	- 175 581	- 697 598	- 522 017

[redacted]

En 2025, on constate une baisse des charges par rapport à l'année 2024 de l'ordre de 3,4% soit des dépenses qui diminuent de 58K€.

Les principales variations avec le réel 2024 portent sur les postes suivants :

- Les charges d'exploitation CEM connaissent une baisse de 339k€. Les postes concernés par cette évolution positive sont la maintenance réseau et le BOE en lien avec la baisse du chiffre d'affaires.

Cette diminution vient en compensation de la hausse des charges société Ad Hoc (+0,222m€).

Notamment sur les « autres charges » qui correspondent à la facturation l'assitance à la commercialisation sur le marché professionnel. Nous précisions qu'un avoir sera émis en 2026 à hauteur de 0,236m€ pour reprendre les montants de cette prestation de 2024 et 2025 afin de plafonner le montant à 0.202m€ conformément à l'avenant 17 à la Convention de DSP.

- Les charges externes sont en hausse de 59K€ portées par les coûts iBLO Orange. En effet sur l'année, les prix unitaires ont connu une hausse de +0.30€ par prises (Amont PM).

En complément, on note une variation positive pour les coûts d'Energie, en raison également d'une baisse des prix unitaires (-0.13€ moyen par kWh)

Le comparatif entre le réalisé 25 et l'année 13 du BP contractuel, nous montre des variations. En effet, nous retrouvons des écarts sur les charges de CEM (+85k€), externes (+345k€) et Ad Hoc (+522k€).

Conformément aux dispositions de la convention de Délégation de Service Public, le délégataire est tenu d'assurer le maintien en bon état de fonctionnement des ouvrages et équipements du réseau, notamment au travers d'opérations de gros entretien et de renouvellement (GER).

Ces opérations visent à garantir :

- La pérennité des infrastructures ;
- La continuité du service ;
- Ainsi que la performance du réseau sur la durée du contrat.

Au titre de l'exercice 2025, les opérations relevant du GER sont réalisées dans le cadre de prestations de maintenance confiées à l'exploitant du réseau et formalisées dans le **Contrat d'exploitation maintenance (CEM).**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Routeurs							110 040	
Switch							18 450	
Matériel actif							124 350	144 900
Autre éléments actif							14 400	26 496
Total	0	0	0	0	0	0	267 240	171 396
	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Routeurs								
Switch								
Matériel actif	63 000	28 350						
Autre éléments actif	11 520	5 184						
Total	74 520	33 534	0	0	0	0	0	0

Ces éléments constituent la base de facturation appliquée par l'exploitant mainteneur et sont intégrés dans les comptes prévisionnels de la DSP.

Dans ce contexte :

- Les dépenses de GER ne font pas l'objet de la constitution de provisions comptables dédiées ;
- Elles sont comptabilisées en charges d'exploitation.

Ces éléments permettent :

- D'assurer une traçabilité des dépenses engagées ;
- De justifier les actions menées au titre de l'entretien et du renouvellement des infrastructures.

Dans un objectif de transparence vous trouverez les dépenses identifiées comme relevant du GER, sous la forme d'une liste des factures correspondantes figurant en annexe de ce rapport : **Annexe 29 – Dépenses de GER.xlsx**

5.2.2.3. Respect des engagements contractuels

5.2.2.3.1. Subventions

5.2.2.3.1.1. Subvention pour l'établissement du réseau

La convention de DSP relative au réseau de communications électroniques à Très Haut Débit Vannes prévoit le versement par le délégataire d'une subvention d'investissement versée au délégataire par Vannes pour compenser les surcoûts induits par les obligations de service public qu'il exécute au titre de la convention est fixé 10 334 686 euros.

Le montant de cette subvention a été déterminé, au cours de la consultation précédent l'attribution de la Convention, conformément aux règles issues de l'articles 106.2 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne, de l'arrêt de la Cour de justice des communautés européennes du 24 juillet 2003 Altmark Trans Gmbh (C-280/00) et des lignes directrices de la commission européenne relatives à l'octroi d'aide d'Etat au déploiement de réseaux de communications électroniques du 30 septembre 2009.

Le détail du calcul de cette subvention, décomposée pour chacune des missions 1,2 et 3, est fourni en Annexe 10 de la convention.

Les 56 points remarquables représentent les objectifs des Missions 1,2 et 3 confiées au délégataire à savoir :

- Les extensions du réseau REV@ vers les sites publics obligatoires : Mission 1 (27 points remarquables) ;
- Le réseau Hertzien de la Mission 2 (1 point remarquable) ;
- Les déploiements des prises FttH regroupées en zones arrière des PM du délégataire : Mission 2 (28 points remarquables)

En tout état de cause, le montant ne saurait dépasser 3 millions d'euros pour chacun des exercices des années 2013,2014 et 2015, le solde de la subvention étant versé sur l'exercices 2016.

5.2.2.3.1.2. Subvention pour les extensions programmées au titre de la mission 3

Les modalités de participation publique aux investissements de premier établissement des Extensions de Boucles locales optiques sont déterminées en Annexe 17 à la présente Convention.

Les principes financiers guidant la détermination de cette participation publique ont été arrêtés, au cours de la consultation précédent l'attribution de la présente Convention, conformément aux règles issues de l'article 106.2 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne, de l'arrêt de la Cour de justice des communautés européennes du 24 juillet 2003 Altmak Trans GmbH (C-280/00) et des Lignes directrices de la Commission européenne relatives à l'octroi d'aide d'Etat au déploiement de réseaux de communications électroniques du 30 septembre 2009.

Les modalités de libération des subventions correspondantes sont les suivantes, appliquées pour chaque PM faisant l'objet d'une subvention :

- 20% de la subvention à la réalisation APS/APD ;
- 30% à la date de pose du PM ;
- 30% à la réception des travaux de construction de l'ensemble des Lignes, conformément aux stipulations de l'Annexe 1 ;
- 20% à la réception des DOE du PM.

5.2.2.3.1.3. Subventions en cas d'extensions non prévues initialement

L'autorité délégante pourra verser au délégataire une subvention d'équipement destinée à financer les extensions du réseau, non prévues à l'origine du contrat et dont le montant est strictement destiné à compenser le surcoût induit par les obligations de service public et défini dans un avenant dédié, faisant suite à une étude des modalités techniques et financières de cette extension.

Selon l'avenant n°15, le délégataire réalisera préalablement un Avant-projet détaillé afin de vérifier la mobilisation des infrastructures supports et produira un devis définitif basé sur le bordereau de prix unitaires de l'annexe J de l'avenant n°15.

Après approbation préalable et expresse de l'APD et du devis définitif par le Délégant, le coût du programme d'Extension sera réputé ferme et définitif.

En tout état de cause, les parties conviennent que le coût de réalisation du programme d'extension de cet avenant n°15 n'excédera pas la somme de 700 000€.

Le délégataire s'engage à assurer la mise en service des extensions visées par l'avenant n°15 dans un délai de douze mois à compter de la date d'entrée en vigueur de l'avenant n°15.

Les DOE complets et conformes aux APD préalablement validés par le Délégant seront transmis au plus tard dix-huit mois à compter de la Date d'Entrée en Vigueur de l'Avenant n°15.

Au 31/12/2024, la subvention des 700 000€ a été réceptionné par le Délégataire, à date plus aucune subvention n'est à recevoir

5.2.2.3.2. Retour à meilleur Fortune

Chaque année à compter de la réception du réseau, au titre d'un exercice N, un versement (Pn) dans le compte de réserve sera mis en œuvre par le délégataire si :

- Le résultat net constaté en année N est positif ;
- Le délégataire peut faire face aux charges nécessaires à l'exploitation du réseau ;
- Le taux de rendement interne (TRI) constaté est supérieur au taux de rendement interne opérationnel tel que prévu initialement aux présentes.

Si ces conditions sont réunies, le délégataire alimentera le compte de réserve de réinvestissement, au titre d'un exercice N, d'un montant (« l'excédent ») qui sera déterminé de la façon suivante :

- XN représente l'EBE réel de l'année N-1, exprimé en euros courants ;
- XCN représente l'EBE prévisionnel annuel de l'année N-1, exprimé en euros courants et défini en Annexe 13 de la convention.

Le montant cumulé versé au compte de réserve ne peut être supérieur au montant de la subvention versée au titre de l'article 35.1 des présentes.

A fin 2025, le TRI est inférieur au taux de rendement interne opérationnel, ce qui signifie qu'aucun RMF n'est à être versé.

- TRI Cible à fin 2025 : 1,23% ;
- TRI Réel à fin 2025 : -3,10%.

La clause de TRI n'est donc pas remplie.

5.2.3. Bilan et perspectives 2026

5.2.3.1. Bilan de l'analyse

- Rentabilité économique : Résultat net / Capitaux propres = [redacted] = 3,5%

Une rentabilité financière de 3,5% signifie que la DSP dégage un bénéfice égal à 3,5% des capitaux propres investis par les actionnaires.

- Rentabilité financière : EBE / CA = 1 528 848 / 3 157 735 = 48%

Une rentabilité économique à 48% signifie que la DSP utilise suffisamment ses ressources pour générer du profit avant intérêt et impôts. Autrement dit, chaque euro investi dans l'entreprise produit 0,48€ de résultat d'exploitation.

La situation de trésorerie de la société a été significativement sous tension au cours de l'exercice 2025, sous l'effet conjugué de plusieurs facteurs structurels et conjoncturels.

En premier lieu, l'incertitude pesant sur l'avenir des principaux Opérateurs Commerciaux, dans un contexte de consolidation accélérée du marché, a produit deux effets négatifs majeurs :

- Un fort ralentissement de la souscription de cofinancements, pesant directement sur les liquidités de la société ;
- Un essoufflement de la commercialisation sur la fibre, lié à un taux de résiliation (churn) supérieur aux prévisions, conjugué au développement de technologies alternatives (box 4G/5G) présentant des besoins en investissement moindres à court terme.

À ces facteurs s'ajoutent des éléments aggravants :

- Le retard persistant du décommissionnement du cuivre, qui continue de peser sur le taux de pénétration de la fibre ;
- La reprise des tensions inflationnistes en 2026, après un léger répit en 2025, dans un contexte géopolitique international durablement instable ;
- Une hausse des charges d'exploitation, notamment des tarifs Orange IBLO, qui érode les marges opérationnelles.

L'ensemble de ces éléments dégrade structurellement l'équilibre économique de la DSP et justifie pleinement la démarche d'évolution tarifaire engagée par la société, en vue d'assurer le rééquilibrage financier nécessaire à la pérennité du contrat.

5.2.3.2. Flux de trésorerie

En K€	2023	2024	2025
Résultat net	**163 289**	**472 434**	**318 920**
Elimination des D&A	1 257 376	1 365 861	1 424 891
Elimination des reprises de subventions	(498 446)	(583 677)	(579 381)
Elimination des provisions			
Elimination des plus ou moins values de cession	-	-	-
Marge brute d'autofinancement	**922 219**	**1 254 618**	**1 164 431**
- Variation Stocks	-	-	-
- Variation Clients	2 011 460	(300 145)	(1 011)
- Variation Autres créances	243 785	221 397	(134 359)
Variation Fournisseurs	237 202	166 737	4 991
Variation PCA	(38 239)	(341 955)	(220 766)
Variation Dettes fisclaes et sociales	(357 221)	46 407	36 559
Variation Autres dettes	(966 361)	259 613	(198 899)
Variations de BFR	**1 130 625**	**52 054**	**(513 485)**
Elimination intérêts capitalisés C/C	184 824	389 119	551 845
Elimination intérêts reçus capitalisés C/C	-	(171 269)	(318 350)
Elimination intérêts capitalisés autres dettes fin.			
Flux net généré par l'activité	**2 237 668**	**1 524 522**	**884 441**
Acquisitions d'immobilisations incorp.	(24 350)	(17 767)	27 697
Acquisitions d'immobilisations corp.	(1 650 740)	(1 072 679)	(723 906)
Acquisitions d'immobilisations fin.			
Subventions d'investissements reçues	(0)	700 000	-
Produits de cessions d'immobilisations incorp.			
Produits de cessions d'immobilisations corp.	-	-	-
Produits de cessions d'immobilisations fin.			
Flux net provenant des investissements	**(1 675 090)**	**(390 446)**	**(696 209)**
Dividendes versés	(187 273)	-	-
- Variations comptes de réserves	-	8 164	23 622
Variations C/C passif	(174 908)	(189 837)	(26 953)
- Variation C/C actif	(1 595 244)	(991 095)	(464 961)
Augmentation Capital - Nominal	-	-	-
Augmentation Capital - Prime d'émission	-	-	-
Augmentations (réductions) de capital	**-**	**-**	**-**
Emissions d'emprunts	-	-	-
Remboursements d'emprunts	-	-	-
Flux net provenant du financement	**(1 957 425)**	**(1 172 768)**	**(468 292)**
Variation de trésorerie	**(1 394 847)**	**(38 692)**	**(280 061)**

5.2.3.3. Projections 2026

5.2.3.3.1. Hypothèses de projections 2026

Le budget 2026 prévoit un chiffre d'affaires de 3.8M€ et un EBE de 1.9M€.

Les hypothèses structurantes reposent sur :

- Un taux de pénétration de 73% ;
- Une augmentation des charges de maintenance (CEM) entrant en vigueur au cours de l'année 2026 ;
- Une augmentation des tarifs du segment PM-PBO entrant en vigueur au cours de l'année 2026, dans la continuité de à nos échanges et propositions de ces derniers mois ;
- Un niveau d'investissement d'environ 1,4M€.

5.2.3.3.2. Retour à meilleur Fortune 2026

Simulation modélisant les hypothèses d'activation de la clause de retour à meilleure fortune prévue à l'article 34 de la Convention au titre de l'exercice n+1 :

	Réel	*Réel*	
	2024	**2025**	**2026**
TRI Projet	**12**	**13**	**14**
Excédent Brut d'Exploitation	1 687 258 €	1 528 848 €	1 950 879 €
- Impôt sur les sociétés	157 415 €	110 805 €	231 212 €
- Investissements	1 090 446 €	689 475 €	1 441 688 €
+ subvention	700 000 €	0 €	0 €
- variation du BFR	14 479	438 701	-74 872 €
Correction Presta BtoB	*77 579*	*158 296*	
TOTAL FLUX DE TRÉSORERIE réel/prév	1 202 497 €	448 163 €	203 106 €
TOTAL FLUX DE TRÉSORERIE contratctuel	629 103 €	488 034 €	905 591 €
TRI cumulé réel	-4,48%	-3,10%	-2,53%
TRI cumulé contractuel	-0,03%	1,23%	3,08%
Critère de TRI	0	0	0

	2024	**2025**	**2026**
EBE contractuel	1 211 008 €	1 101 174 €	1 320 559 €
EBE réel/prév	1 687 258 €	1 528 848 €	1 950 879 €
différence d'EBE	476 250 €	427 674 €	630 320 €
Critère de différence d'EBE positif (N-1)	1	1	1

Cette simulation fait apparaitre un TRI prévisionnel inférieur au TRI de référence, ce qui signifie qu'aucun RMF ne serait à verser en 2026 en cas de réalisation des hypothèses.

6. Perspectives et trajectoires 2026

Ces dernières années, le déploiement du très haut débit sur les territoires que nous accompagnons a représenté un chantier d'une ampleur considérable. Portés par la volonté des collectivités et la mobilisation de l'ensemble des acteurs de la filière, ces projets ont souvent été menés à un rythme soutenu, gagnant parfois plusieurs années sur les calendriers initialement prévus. C'est une réussite collective dont nous pouvons être fiers.

Ces infrastructures améliorent concrètement le quotidien des habitants et dynamisent l'économie des territoires. Elles constituent un patrimoine public de premier ordre, fruit d'investissements significatifs et d'une ambition partagée : ne laisser aucun territoire à l'écart de la transformation numérique.

Mais déployer n'est pas suffisant. La vraie mission commence après. Intempéries de plus en plus fréquentes, dégradations volontaires, enfouissements imprévus, exigences croissantes en matière de cybersécurité : les réseaux déployés sont exposés à des aléas multiples, dont les impacts financiers sont réels et souvent imprévisibles. Garantir leur fiabilité, leur accessibilité et leur qualité dans la durée est une responsabilité que nous assumons pleinement.

Ce constat est aujourd'hui partagé par l'ensemble des acteurs de la filière. Les réseaux d'initiative publique, obéissent à des logiques économiques spécifiques. Leurs coûts d'exploitation sont structurellement plus élevés, leur exposition aux aléas de terrain plus forte. Cette réalité ne peut être ignorée.

Il est donc essentiel qu'elle se traduise par un cadre tarifaire adapté et rééquilibré. Non pas comme une revendication, mais comme une condition sine qua non pour préserver la valeur stratégique des infrastructures que les collectivités ont bâties au service de leurs administrés, et pour leur garantir les moyens d'assurer durablement l'excellence de ce service public.

C'est dans cet esprit que nous abordons 2026 : avec exigence, transparence et la conviction que des territoires bien connectés sont des territoires qui avancent.

François CHEVALLIER

7. Glossaire

ABF	Architecte des Bâtiment de France
APD	Avant-Projet Détaillé
APS	Avant-Projet Sommaire
ARCEP	Autorité de Régulation des Communications Electroniques, et des Postes
BI	Business Intelligence
BLOD	Boucle Locale Optique Dédiée
BLOM	Boucle Locale Optique Mutualisée
BPU	Bordereau Prix Unitaire
BRAM	Boîtier de Raccordement Antenne Mobile
CC	Contrat de Conception et de Construction
CEM	Contrat d'Exploitation Maintenance
CLEO	Circuit Local Optique et Electrique
CREPI	Réseau des Clubs Régionaux d'Entreprises Partenaires de l'Insertion
CRMAD	Compte-Rendu de Mise à Disposition
DICT	Déclaration d'Intention de Commencement de Travaux
DOE	Dossier Ouvrage Exécuté
DSI	Direction des Systèmes d'Information
DSLAM	Digital Subscriber Line Access Multiplexer
DSP	Délégation de Service Publique
DT	Déclaration de Travaux
DTI	Dossier Technique Immeuble
DTIO	Dispositif de Terminaison Intérieure Optique
ERP	Enterprise Ressource Planning
ETL	Extract, Transform, Load

FAI	Fournisseur d'accès internet
FO	Fibre Optique
FTP	File Transfer Protocol
FTTE	Fiber to the Entreprises
FTTH	Fiber to the Home
FTTN	Fiber to the Node
FTTO	Fiber to the Office
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GTR	Garantie de Temps de Rétablissement
IA	Intelligence Artificielle
IBLO	Infrastructure en Boucle Locale Optique
IFT	Investissement dans la fibre des Territoires
IPE	Informations Préalables Enrichies
IQSP	Indice de Qualité du Service Public
IRRIS	Interface Référentiel du Réseau d'Infrastructure et de Services
JAT	Journées d'Accompagnement Technique
NRO	Nœud de raccordement optique
OAPC	Outil d'Aide à la Prise de Commande
OC	Opérateur Commercial
OCEL	Opérateur Commercial d'Envergure Local
OCEN	Opérateur Commercial d'Envergure National
OI	Opérateur d'Infrastructures
OTR	Objectif de Temps de Rétablissement
PBO	Points de Branchement Optiques
PM	Point Mutualisation

POP	Point Of Presence
PRDM	Point de Raccordement Distant Mutualisé
PRM	Point de Raccordement Mutualisé
PSSI	Politique de Sécurité des Systèmes d'Information
PTO	Point de Terminaison Optique
RBAL	Relevé de Boites Aux Lettres
RGPD	Règlement Général sur la Protection des Données
RIP	Réseau d'Initiative Publique
ROP	Route Optique
RSSI	Responsable de la Sécurité des Systèmes d'Information
SIG	Système d'information géographique
SIO	Schéma d'Ingénierie Optique
SMO	Social Media Optimisation
SPV	Special Purpose Vehicle
SQL	Structured Query Language
SRO	Sous Répartiteur Optique
STBAN	Système Traitement Base Adresse Normalisée
STOC	Sous-traitance à l'Opérateur Commercial
TPE	Très Petite Entreprise
URI	Unités Régionales d'Interventions
VIC	Visite d'Inspection Commune
ZANRO	Zone attribuée Nœud de raccordement optique
ZASRO	Zone Attribuée Sous Répartiteur Optique

8. Annexes

Annexe 01 – Pièces de rechanges.xlsx
Annexe 02 – Versioning des applications.docx
Annexe 03 – IPE 2025.csv
Annexe 04 – SHAPE GRACE THD V3.zip
Annexe 05 – Inventaire équipement actif.xlsx
Annexe 06 – Schéma logique réseau REV@.vsd
Annexe 07 – Capa GPON.xlsx
Annexe 08 – Capa Distribution.xlsx
Annexe 09 – Capa transport collecte.xlsx
Annexe 10 – Capacité des actifs.xlsx
Annexe 11 – Rapports de maintenances préventives.zip
Annexe 12 – Etat Materiel.xlsx
Annexe 13 – Programme préventifs prévisisonnels.xlsx
Annexe 14 – Liste des raccordements en mode STOC.csv
EXP15 – Liste des raccordements – REV@ - DSP – 2025.csv
Annexe 15 – Liste des raccordements PLP OI-STOC.csv
Annexe 16 – Liste des échecs raccordements reçus mode STOC.csv
Annexe 17 – Tableau détaillé des typologies de CR STOC KO.xlsx
Annexe 18 – Malfaçons imputables 2025.csv
Annexe 19 – Malfaçons non imputables 2025.csv
Annexe 20 – Liste des incidents réseaux 2025.csv
Annexe 21 – Liste des chantiers VdR.xlsx
Annexe 22 – Opérations de densification 2025.xlsx
Annexe 23 – Rapport RSE 2025.pdf
Annexe 24 – Kbis - REV@ - 2025.pdf
Annexe 25 – MAT et INST - REV@ - 2025.pdf
Annexe 26 – RC - REV@ - 2025.pdf
Annexe 27 – Liste des contrats de services d'IRU – REV@ - 2025.xlsx
Annexe 28 – Inventaire financier des biens.xls
Annexe 29 – Dépenses de GER.xlsx
Annexe 30 – Etat des impayés.xlsx
Annexe 31 – Règles d'amortissements.xlsx