

Pascal Emond, Covage : «Notre role est de démocratiser la fibre optique»

Créé en 2006, Covage est un opérateur d'infrastructures qui travaille essentiellement avec les collectivités locales pour déployer, quasi exclusivement, de la fibre optique. « *On investit et co-investit sur les réseaux d'initiative publique (RIP) pour construire des infrastructures là où il n'y en a pas en vue de les exploiter* », explique **Pascal Emond**, son directeur commercial. Si Covage prend en charge l'exploitation des liaisons, il laisse à ses clients opérateurs la commercialisation du service auprès des utilisateurs finaux, entreprises et particuliers. Des opérateurs nationaux et internationaux aux opérateurs de proximité, Covage compte environ 150 clients partenaires.

Depuis sa création, Covage a investi 300 millions d'euros dans une infrastructure de 23 réseaux régionaux reliés entre eux par un backbone (également commercialisé auprès des opérateurs à travers la filiale Covage Networks) pour un total d'environ 9400 km de fibre optique. Covage a converti 5000 entreprises à la fibre (dont 3000 en activité chez Covage et 2000 en fibre noire pour rester maître de leur réseau). L'opérateur compte 150 salariés pour 40 millions d'euros de chiffre d'affaires récurrents. « *Aujourd'hui, on investit sur le FTTH* », indique Pascal Emond qui a partagé, pour *Silicon.fr*, sa vision du marché français.

***Silicon.fr* : Au-delà des débits, quelle est la valeur ajoutée de la fibre par rapport aux réseaux cuivre déjà en place ? Qu'est-ce qui peut pousser une entreprise à se connecter sur la fibre ?**

Pascal Emond : La valeur ajoutée de la fibre tient dans le fait que c'est une liaison stable, elle ne subit pas de variations comme le cuivre qui est sensible aux interférences et à un ensemble de paramètres. En termes de qualité, une liaison à 2 Mbit/s symétrique garantie sur fibre n'a rien à voir avec une liaison SDSL 2 Mbit/s garantie.

A quelles difficultés êtes-vous confronté dans le déploiement du très haut débit fibre aujourd'hui ?

Il n'y a pas trop de difficultés du côté des RIP. Une fois que les collectivités sont prêtes à déployer un réseau très haut débit, trouvent les financements pour, ce qui s'inscrit dans un choix stratégique à long terme, et signent le contrat, ça fonctionne bien. L'enjeu se trouve aujourd'hui sur le FTTH (la fibre à domicile) pour tous en dehors des zones denses et moyennement denses (zones 'ami' couvertes par les accords de mutualisation des opérateurs dégroupés). On dit que les collectivités doivent attribuer des moyens supplémentaires au FTTH. En dehors des opérateurs privés, ce sera effectivement aux collectivités de prendre en main le déploiement de la fibre jusqu'au domicile des particuliers. Mais la question du financement du raccordement des derniers mètres chez l'abonné n'est pas résolue. L'opérateur ne veut pas prendre en charge les coûts de plusieurs centaines d'euros, la collectivité non plus qui estime avoir déjà payé le réseau... Ce qui manque, c'est l'engagement des opérateurs nationaux à utiliser ces infrastructures et à consacrer les moyens commerciaux pour affirmer leur volonté de commercialiser leurs services sur ces réseaux. Mais Covage s'en sort parce que les collectivités et les opérateurs nous prennent au sérieux aujourd'hui. A ce jour, 65 000 prises FTTH ont été déployées dont les deux tiers sont en exploitation chez Covage.

Le calendrier du plan très haut débit du gouvernement (qui ambitionne de couvrir 80% du territoire d'ici 2022) sera-t-il respecté malgré la fusion SFR-Numericable en cours ?

La fusion SFR-Numericable va redessiner les cartes et redynamiser le secteur car la France repose sur deux grandes infrastructures de communication : le réseau cuivre d'Orange et le réseau câblé agrégé au fil des ans par Numericable. La fusion crée un opérateur qui représente les deux tiers de l'acteur dominant. SFR va basculer ses liaisons louées à Orange sur l'infrastructure câble. Si Orange veut garder ses clients et en gagner d'autres, il devra offrir un service de qualité supérieure à la concurrence. Il y a donc un mouvement qui milite pour l'amélioration de la qualité du réseau et la concurrence sur les zones très denses va déborder sur les zones amies pour la fibre. Donc, à mon sens, la fusion SFR-Numericable est un point positif.

Concernant le plan THD, je suis optimiste car le numérique est partout et indispensable aujourd'hui pour le développement futur des territoires. Les élus le comprennent et intègrent cette dimension dans leur plan de déploiement. Je suis convaincu que le territoire sera couvert en THD dans 15 à 20 ans. Pour notre part, notre objectif est d'initier un plan de déploiement dans 1 ou 2 départements par an, sachant qu'il faut 10 ans pour fibrer un département dans sa totalité. Les collectivités qui prennent leur destin en main aujourd'hui seront au rendez-vous en 2022. Pas les autres.

Que pensez-vous de la montée en débits qui permet de « patienter » en attendant l'arrivée du très haut débit ?

Selon moi, les collectivités qui adoptent cette stratégie prennent 10 ans de retard. Parfois elles n'ont pas le choix mais elles doivent en être conscientes.

Quel regard portez-vous sur l'évolution du métier d'opérateur aujourd'hui ?

Aujourd'hui, la valeur ne se trouve plus dans la connectivité mais du côté des services que l'opérateur est capable d'apporter aux entreprises. Par exemple, l'opérateur alternatif Adista a développé des services innovants et, propose, aux entreprises éligibles à la fibre, de déporter leurs infrastructures dans le Cloud. Son modèle économique se construit alors sur les services (hébergement, infogérance, PRA, communications unifiées, etc.) et non plus sur la liaison. Une nouvelle génération d'opérateurs émerge sur ce modèle de services Internet, ils sont la bête noire des opérateurs historiques.

La tendance du marché implique également que les opérateurs commandent de moins en moins de réseau et de plus en plus de services. Cela répond aux besoins de capillarité nécessaires à leur extension tout en leur assurant la maîtrise des coûts. Il est ainsi plus intelligent pour eux de s'associer aux acteurs de proximité pour gérer les pannes localement alors que leurs équipes peuvent se trouver à plusieurs centaines de kilomètres de l'incident.

Comment Covage répond à cette vision ?

Covage déploie perpétuellement de la fibre pour aller chercher les clients. Chaque nouveau réseau demande des investissements massifs pour la collecte et la desserte. On cherche à déployer au plus près des clients car plus on est près d'eux et moins les derniers mètres sont onéreux. Pour cela, il faut positionner le réseau en amont intelligemment par deux approches possibles : construire notre propre réseau ou exploiter l'infrastructure existante des collectivités qui peinent à fournir les

processus standards aux opérateurs qui s'en désintéressent alors. Donc, nous passons des accords avec les RIP (comme c'est le cas à Nîmes, Calais, Alès, Béziers...) pour amener nos équipements actifs sur ces infrastructures et les commercialiser dans la logique d'un RIP qui permet aux opérateurs d'aller chercher leurs clients avec leurs processus habituels.

Au cours des années précédentes, Covage a industrialisé les déploiements pour baisser les coûts afin d'adresser plus vite et moins cher la cible utilisateur final auprès de nos clients opérateurs. Notre rôle est de démocratiser la fibre. Aujourd'hui, n'importe quelle PME peut accéder à la fibre avec, selon les territoires, 10 à 30 opérateurs en concurrence dont la variété d'offres et de tarifs répond nécessairement à leurs besoins et budget. La fibre n'est plus réservée aux grandes entreprises.

Lire également

[La réforme territoriale brouille l'action numérique des collectivités locales](#)

[L'avenir de la fibre optique ? Et si c'était la ligne téléphonique](#)

[La fibre optique à la traîne en Europe](#)