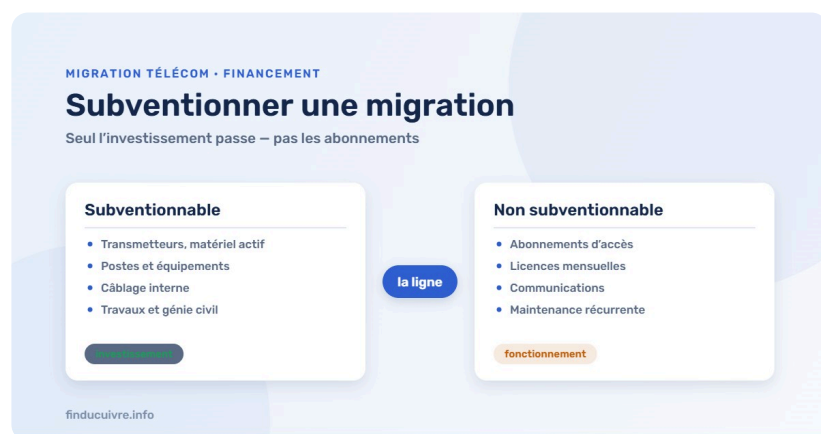




DETR, DSIL, fonds de concours : financer la migration d'une commune

Pour une commune, la sortie du cuivre est une dépense subie : elle n'était pas au programme du mandat, elle ne se voit pas, et elle arrive au mauvais moment. Bonne nouvelle : une partie de cette dépense peut être **subventionnée**, à condition de la présenter correctement et de respecter des calendriers stricts. Voici comment monter le dossier — et l'erreur qui fait tout rejeter.

La règle qui commande tout : investissement ou fonctionnement

C'est le point de départ, et l'erreur la plus fréquente. Les dispositifs de subvention classiques financent de l'**investissement**, pas du fonctionnement. Or une migration télécom mêle les deux : d'un côté les **équipements et travaux** (transmetteurs pour ascenseurs et alarmes, postes, matériel actif, câblage interne, éventuel génie civil) — subventionnables ; de l'autre les **abonnements** (accès, licences, communications) — qui relèvent du fonctionnement et ne le sont pas. La décomposition proposée dans notre [grille de lecture des postes de coût](#) sert directement à construire cette séparation dans le plan de financement.

Les dispositifs classiques

- **La DETR** (dotation d'équipement des territoires ruraux) : le canal habituel des communes rurales et de leurs groupements. Les catégories d'opérations éligibles sont fixées **chaque année par une commission départementale** — vérifiez si la mise en conformité des équipements de sécurité ou la modernisation numérique y figurent pour l'exercice en cours.
- **La DSIL** (dotation de soutien à l'investissement local) : orientée vers des priorités nationales, dont la transition numérique. Un projet de migration porté à l'échelle d'un ensemble de bâtiments s'y présente mieux qu'une opération isolée.

- **Les fonds de concours de l'intercommunalité** : souvent oubliés, alors qu'ils sont plus souples et plus rapides. Une EPCI qui migre ses propres équipements a tout intérêt à accompagner ses communes membres.
- **Les aides départementales et régionales**, variables selon les territoires — le département est souvent l'échelon le plus au fait du calendrier de fermeture local.

Comment présenter le projet pour qu'il « entre »

Un dossier intitulé « changement d'abonnements téléphoniques » ne sera pas retenu. Le même projet présenté comme « **mise en conformité et sécurisation des équipements de sécurité des bâtiments communaux face à la fermeture du réseau cuivre** » raconte une tout autre histoire — celle d'une obligation, d'une échéance et d'un risque. Trois éléments à joindre systématiquement : la **date de fermeture** de la commune (issue du [calendrier](#)), qui donne le caractère contraint et daté ; l'**inventaire des équipements concernés** — ascenseurs, alarmes, alerte des secours des ERP, dont la défaillance engage la responsabilité de la collectivité, comme le rappelle [notre article sur l'alerte pompiers](#) ; et des **devis**, pas des estimations.

Le calendrier, aussi contraignant que le budget

Deux calendriers se superposent, et c'est là que tout se joue. Celui des **subventions** : les demandes se déposent à date fixe, en général en fin ou en début d'année civile pour l'exercice suivant, avec une règle intangible — **ne pas commencer les travaux avant l'accusé de réception** du dossier complet, sous peine d'inéligibilité. Celui de la **fermeture du cuivre**, qui ne se négocie pas. Si votre échéance tombe avant le prochain cycle de subvention, il faudra soit avancer sur fonds propres, soit séquencer : traiter en urgence ce qui touche à la sécurité, et présenter le reste au dispositif suivant. D'où l'intérêt de commencer le recensement très en amont — méthode dans [le rôle du maire face à la fin du cuivre](#).

La piste la plus sous-utilisée : la mutualisation

Un dossier porté par plusieurs communes d'un même bassin — toutes concernées par la même échéance de fermeture — pèse davantage qu'une demande isolée, et coûte moins cher par commune. Deux véhicules : le **groupement de commandes** pour l'achat, et un **portage intercommunal** pour le financement. C'est aussi la voie qui donne accès à des conditions tarifaires meilleures, comme expliqué dans [le recensement des centrales et groupements par région](#).

Cet article donne des repères généraux à visée d'information. Les catégories éligibles, les taux et les calendriers des dispositifs sont fixés annuellement et varient selon les départements : vérifiez les conditions en vigueur auprès de la préfecture et de vos partenaires financeurs.

Pour aller plus loin

- [Collectivités : le rôle du maire face à la fin du cuivre](#)
- [Les postes de coût d'une migration télécom : une grille de lecture](#)
- [ERP communaux : les alternatives à la ligne d'alerte pompiers](#)
- [Centrales d'achat et groupements locaux : le recensement par région](#)

Un dossier de financement à monter ?

AILERYS Conseil sépare investissement et fonctionnement, chiffre les postes et prépare les pièces techniques de votre demande.

[Échanger avec un expert : https://finducuivre.info/contact/](https://finducuivre.info/contact/)

À lire aussi dans ce dossier

- [Centrales d'achat télécom : fonctionnement, adhésion et facturation](#)
- [Écoles, collèges, lycées : la fin du cuivre dans les établissements](#)
- [Le CCAS face à la fin du cuivre](#)
- [Construire le budget prévisionnel de sa migration télécom](#)

Article révisé le 15 octobre 2026 par FinduCuivre.info

<https://finducuivre.info/detr-dsil-fonds-concours-financer-migration-commune/>