Répondre aux besoins des entreprises et des services publics

Animation :
Jean-Luc SALLABERRY, Chargé de mission de l'Avicca

Intervenants :
Etienne ANDREUX, Directeur général du Sipperec
Alain GERARDIN, Directeur adjoint chargé du développement - Syndicat Mixte Gigalis
David HECQ, Vice-président TIC - Communauté Urbaine d'Arras
Philippe MARY, Président directeur général - Groupe NVL
François SAULE, Directeur des services informatiques - Conseil Régional du Limousin

Jean-Luc SALLABERRY

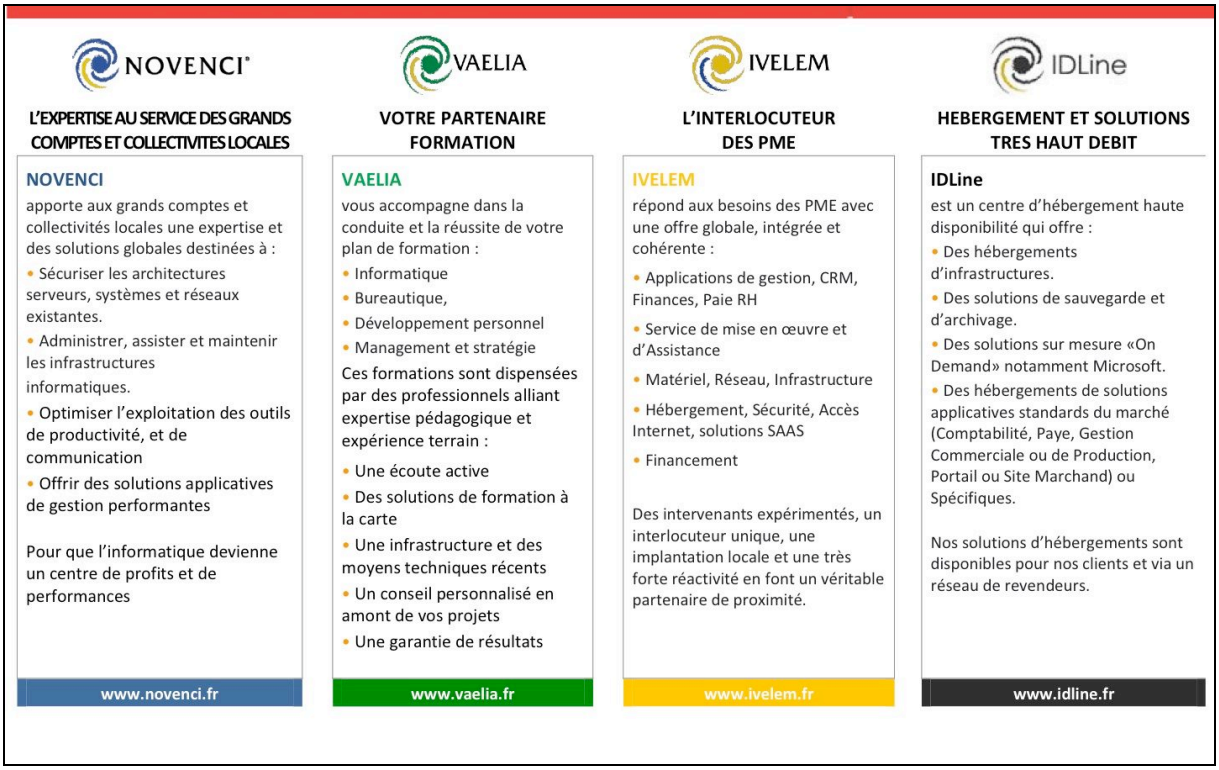
Nous allons essayer lors de cette table ronde de travailler à la fois sur les besoins des entreprises et ceux des services publics et de voir en quoi les réseaux d'initiative publique notamment essayent d'y répondre. Quelle adéquation trouver entre le catalogue de services et ces clients potentiels que sont les entreprises et les services publics ? Cette table ronde réunit Philippe MARY, Président directeur général de NVL, opérateur de détail et local ; David HECQ, Vice-président TIC de la Communauté urbaine d'Arras ; Alain GERARDIN, Directeur adjoint du Syndicat mixte Gigalis ; François SAULE, Directeur des services informatiques de la région Limousin ; et Etienne ANDREUX, que je ne présente plus, Directeur général du Sipperec.

Nous allons commencer par l'opérateur local de cette table ronde, Philippe MARY de NVL. Il va nous décrire le point de vue d'un opérateur de détail qui travaille derrière un opérateur d'opérateurs dans une collectivité, voire dans plusieurs, et nous dire quelles sont ses préoccupations et ses difficultés mais aussi ses atouts vis-à-vis des clients à raccorder.

Philippe MARY, Président directeur général - Groupe NVL

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)
Je commencerai par une brève présentation de la société pour expliquer qui nous sommes, positionner un peu le débat et j'en viendrai ensuite à nos constats et aux freins que nous rencontrons en tant qu'opérateur de proximité pour développer des DSP.

4 marques représentent NVL



L
e groupe NVL est composé de 4 marques : Novenci, Ivelem, Vaelia et IDLine. Nous ne faisons en gros que de l'informatique, c'est le monde d'où nous venons. Novenci s'occupe des infrastructures et des grandes sociétés, PME et collectivités locales ; Vaelia est en charge de tout ce qui est formation, informatique évidemment, technique et utilisateurs ; Ivelem intervient dans la partie logiciel applicatif plutôt destinée aux petites PME ; et puis IDLine est la structure qui développe la partie réseaux et télécom de notre groupe.

Des solutions hébergées pour vos clients



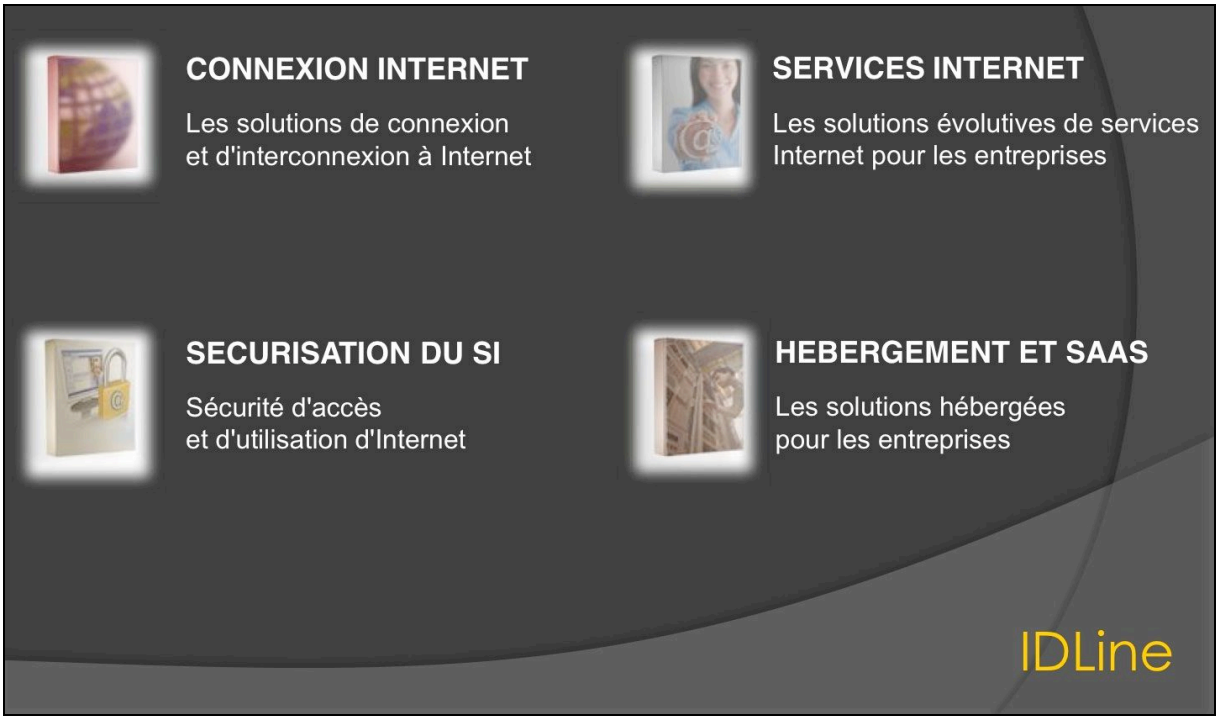
Aujourd'hui, IDLine est implantée directement sur trois régions, en Poitou-Charentes, Aquitaine et Limousin, et nous travaillons avec différentes DSP qui sont évidemment partenaires (Axon', Covage ou LDCollectivités).

Qui sommes nous ?



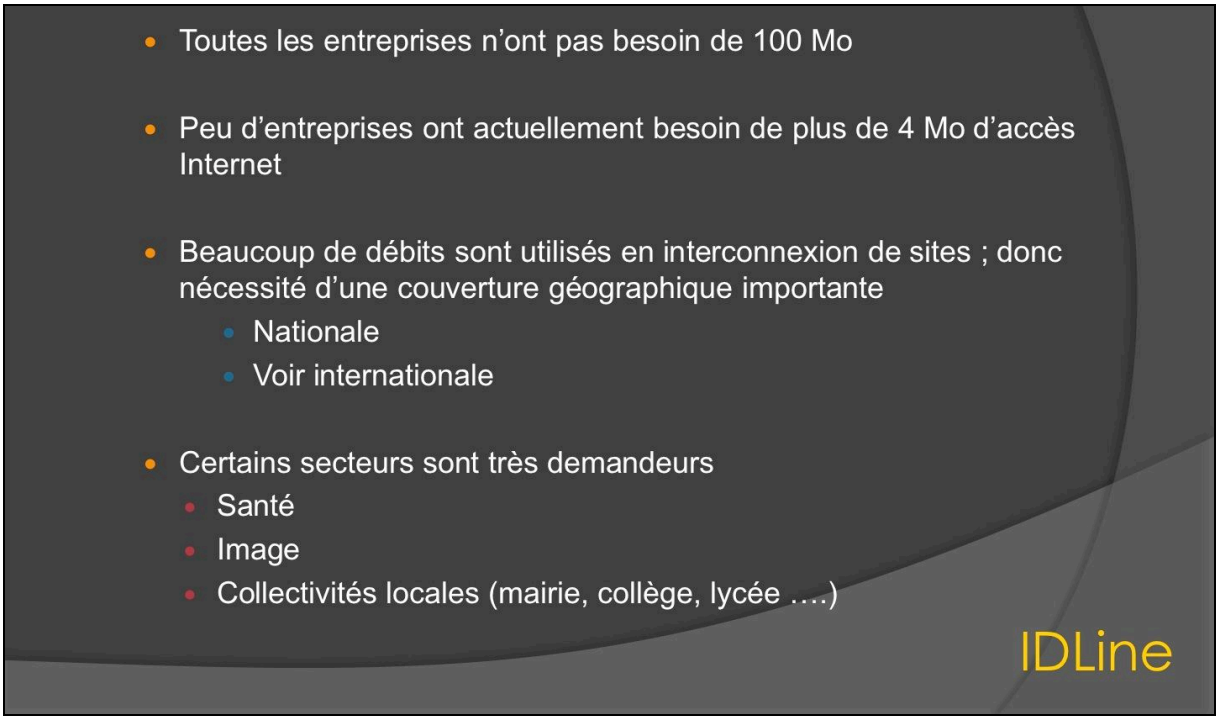
IDLine est un opérateur de proximité mais travaille sur une zone de France très élargie puisque nous nous sommes aperçus que beaucoup d'opérateurs locaux ou nationaux n'avaient pas d'offre de services correspondant à la problématique des PME. J'entends par là que, souvent, on parle de raccordement, mais c'est un peu comme pour une autoroute : s'il n'y a pas de transports, ni de services, cela ne sert pas à grand-chose. Nous avons donc créé un réseau de revendeurs qui couvre à peu près cette carte de France, mais nous travaillons évidemment dans d'autres DSP. Nous fournissons des moyens techniques centralisés et offrons aux partenaires qui veulent nous rejoindre un catalogue d'offres, un support, pour les amener à être opérateur et avoir une offre cohérente.

Nos offres



Notre offre est positionnée sur 4 éléments.
La connexion internet évidemment, de la plus simple et la plus basique, l'ADSL, à la fibre, en passant par le mobile ; les services internet de base, c'est-à-dire mails, proxy, sécurité ; la sécurisation du SI, c'est-à-dire CPA (plan de continuité d'activité), PRA (plan de reprise d'activité), sauvegarde de données en ligne, sécurité et autres ; et l'hébergement ou mode Saas, tout ce qui est messagerie, Cegid, applicatif et autres.

Notre constat



Je précise auparavant que nous ne travaillons pas avec des particuliers ou des TPE, mais avec des PME de 20 à 2 000 salariés, et des collectivités locales. Ce constat est donc lié à cet environnement-là, et n'est pas applicable au marché des particuliers, des zones blanches ou des TPE.

Le premier constat important est que peu d'entreprises ont besoin de 100 Mbit/s de transfert de données et de connexion. On parle beaucoup du très haut débit, mais la plupart des entreprises se satisfont largement du 2 voire du 4 Mbit/s.

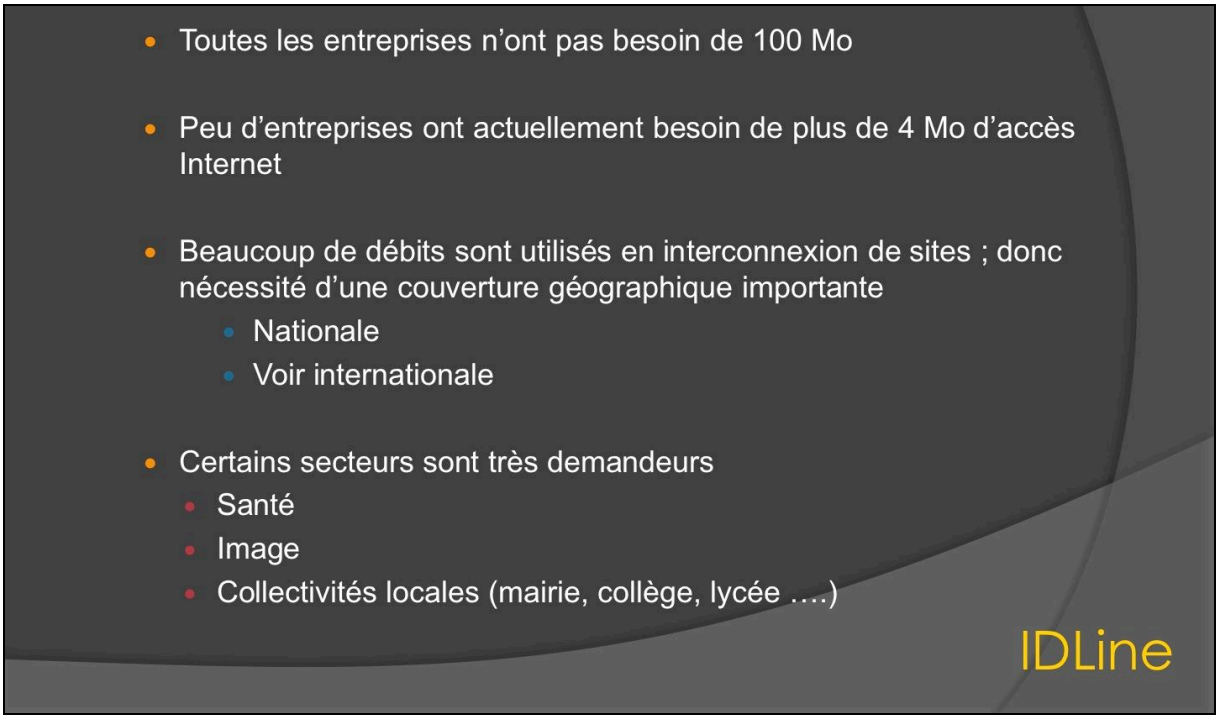
Le deuxième constat est que beaucoup d'entreprises ont besoin de débit pour de l'interconnexion, c'est-à-dire des connexions avec d'autres sites. J'ai rarement vu des entreprises se développer uniquement sur des périphéries géométriques restreintes.

Par exemple, la DSP du 17 est certes importante, puisqu'elle couvre le département, mais si je prends des acteurs économiques locaux tels que Dufour, Pajot et autres, ce sont des entreprises dont les sites extérieurs sont sur la Méditerranée ou ailleurs, ils sortent forcément du 17, et leur besoin de débit et d'interconnexion est à assurer entre ces sites… C'est-à-dire forcément en dehors de la DSP. Cela est pour moi un frein énorme au développement des DSP, dans le sens où une DSP ne doit pas être un anneau qui dessert simplement une ville, une région ou un département, mais doit forcément être interconnectée au monde extérieur. C'est comme si l'on faisait une rocade autour de Paris sans aucune porte de sortie. Evidemment, les grands acteurs nationaux sont indétrônables sur cette activité-là, puisqu'il n'y a pas d'offre de collecte nationale qui puisse répondre à cette demande.

Troisième constat, il y a certains secteurs qui sont très demandeurs : la santé, les secteurs travaillant dans l'imagerie (bien sûr à Angoulême, il y a la bande dessinée) dans la conception par ordinateur, les collectivité locales… Aujourd'hui toutes les collectivités locales ont un projet de raccordement, que cela soit des collèges, des écoles, ou dans le cadre du projet Ecole Numérique Rurale. Il y a des besoins de raccordement importants, mais en l'occurrence la DSP répond bien à la problématique puisque le champ d'action reste dans une collectivité locale, dans un environnement relativement fermé. Dans le domaine de la santé, des économies très importantes sont liées à la gestion des documents numériques de la santé. Il faut savoir que la publication de films, scanners et autres, coûte très cher aux radiologues. Aujourd'hui il y a beaucoup de raccordements de radiologues, biologistes, hôpitaux, qui sont très demandeurs. Comme il s'agit de manipuler des images, ils ont besoin de haut

débit. Par ailleurs ce secteur de la santé présente la particularité de se traiter en local, à la différence des entreprises. Cela correspond donc particulièrement à la notion de DSP.

Notre constat

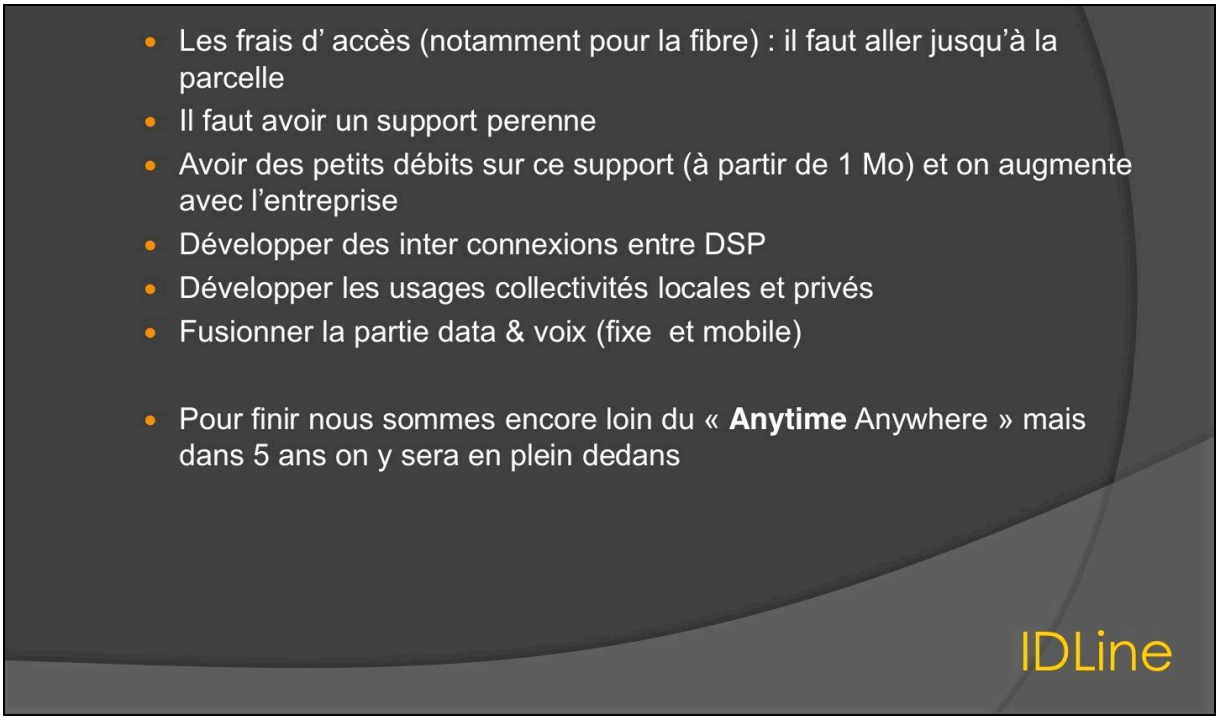


Mon quatrième constat est que l'utilisation d'internet dans les entreprises, et même dans les collectivités locales, est vraiment très basique dans 80 % des cas : cela se limite au web, à la messagerie, plus un peu de déclaratif obligatoire public, impôts et autres. Mais les usages collaboratifs, business en ligne, échanges d'informations, recherche et autres ne concernent que 5 à 6 % des entreprises, et encore je suis dans la taille haute des entreprises ayant ce business model. Si vous allez sur les sites des entreprises ou même des collectivités locales, ils sont encore loin d'avoir des documents en ligne et du zéro papier. Les infrastructures sont nécessaires et sont la base de tout, mais la partie usages doit largement évoluer.

Cinquièmement, même si le mode Saas et l'hébergement sont en pleine progression (35 % par an), nous partons de très loin. Microsoft ou les grands penseurs du secteur estiment que, dans 8 ans, 95 % des messageries seront hébergées et je pense que c'est vrai. Il s'agira d'un rôle complet de l'opérateur, cela sera loin d'être internalisé aux entreprises.

Il manque encore beaucoup de solutions et de produits, je pense que nous en sommes tous conscients, il faut donc encore des investissements sur cette couche-là.

Les freins



Voici les freins liés aux différentes DSP que j'ai pu relever.

Le premier frein, honnêtement, réside dans les frais d'accès. Dans 80 % des dossiers, l'entreprise ne comprend pas que les frais d'accès soient supérieurs à 2 000 euros. Alors, à la question « faut-il aller jusqu'à la parcelle ? », je réponds « oui, c'est évident ». Aujourd'hui, quand vous faites un lotissement, vous ne vous demandez pas si l'électricité est à 400 mètres ! Et bien, c'est pareil. Ce point est très important.

Deuxièmement, il faut vraiment un support pérenne. Si l'on demande à une entreprise de connecter un bâtiment, une zone ou de faire un investissement, même s'il est de 2 000, 3 000 ou 4 000 euros, il faut que ce support soit pérenne. J'entends parler du WiMAX, mais, pour moi, ce n'est pas une solution pérenne. C'est une solution temporaire qui répond évidemment à ce que j'évoquais plus tôt, à savoir que 80 à 90 % des entreprises se contentent de 2 à 4 Mbit/s.

Troisième frein : l'offre est trop limitée, et là je m'adresse surtout aux opérateurs, j'espère qu'il y en a dans la salle. Si nous voulons fibrer les entreprises, il faut une offre qui démarre à 1 Mbit/s. Si nous avons une offre fibre qui démarre à 4 Mbit/s et est deux fois plus chère que l'offre ADSL, elle est non compétitive et aucune entreprise n'en fera le choix ! Il faut donc avoir un système pérenne, en commençant avec des débits bas, peut-être pas à un mais à 2 Mbit/s, ce qui permet d'être cohérent vis-à-vis de l'ADSL, et ensuite nous ouvrons le tuyau en fonction de l'utilisation du client. Dans ces conditions, nous ferons évoluer plus facilement les DSP.

Quatrième point, les interconnexions de DSP doivent absolument être développées. Il est vrai que c'est compliqué dans le cahier des charges habituel, mais c'est plus que nécessaire. En effet, tant que nous n'aurons pas de connexions inter DSP, nous n'aurons pas un réseau cohérent et nous ne pourrons pas répondre à 70 % de la demande, si ce n'est celle des collectivités locales.

Cinquième point, il est nécessaire de développer les usages des collectivités locales et des entreprises privées. Je parlais du catalogue d'offres, des radiologues, des divers exemples qui existent en France… Il faut les promouvoir. Les opérateurs d'opérateurs doivent le faire, car ce sont les solutions qui vont permettre aux usages de se développer, pour passer ensuite à des utilisations courantes. Sinon nous resterons bloqués sur quelques cas. Nous n'avons pas la puissance de communication d'un France Télécom ou d'un Neuf, il faut donc nous aider, nous, les opérateurs de

proximité en particulier, pour que chaque élément de réussite puisse être diffusé et faire école au niveau national.

Dernier point très important : il faut des solutions voix. Aujourd'hui, 80 % des appels d'offres sortent avec voix et data. Or peu de DSP apportent des solutions voix. Elles apportent des solutions numériques (data), mais pas de solutions voix, et si elles le font, elles n'ont aucune solution mobile, pour l'instant je n'en ai pas trouvée. Dans la perspective des quelques mois et années qui viennent, il faudra donc que les appels d'offres scindent encore data et voix, ou bien que les DSP aient des solutions pour globaliser les deux afin que les opérateurs puissent répondre.

Pour finir, aux Etats-Unis on dit « anytime, anywhere ». Nous en sommes encore loin en France, mais je pense que cela va venir d'ici quelques années. L'investissement des DSP est indispensable pour créer une dynamique sur ce milieu, car si nous restons avec un quasi-monopole de deux ou trois opérateurs, le dynamisme sera très ralenti, et notre pays prendra beaucoup de retard.

Jean-Luc SALLABERRY

Il m'a semblé percevoir un peu de pessimisme dans ce point de vue, mais je crois que cela ne se passe pas si mal, parce que vous avez déclenché beaucoup de clients quand même ?

Philippe MARY

Non, cela n'a rien de pessimiste, c'est un constat portant sur les freins au développement des DSP. Ce que j'ai dit en conclusion c'est que les DSP sont nécessaires, et qu'il est très important de continuer avec ce modèle. Mais il faut aller sur des systèmes pérennes et mieux encadrer les DSP. Sur les trois dernières années, cette activité a généré 80 % de croissance sur notre business, c'est donc loin d'être négligeable. Pour aller au-delà, il y a quelques barrières importantes auxquelles nous devons être attentifs, mais sinon il faut continuer dans cette voie.

Jean-Luc SALLABERRY

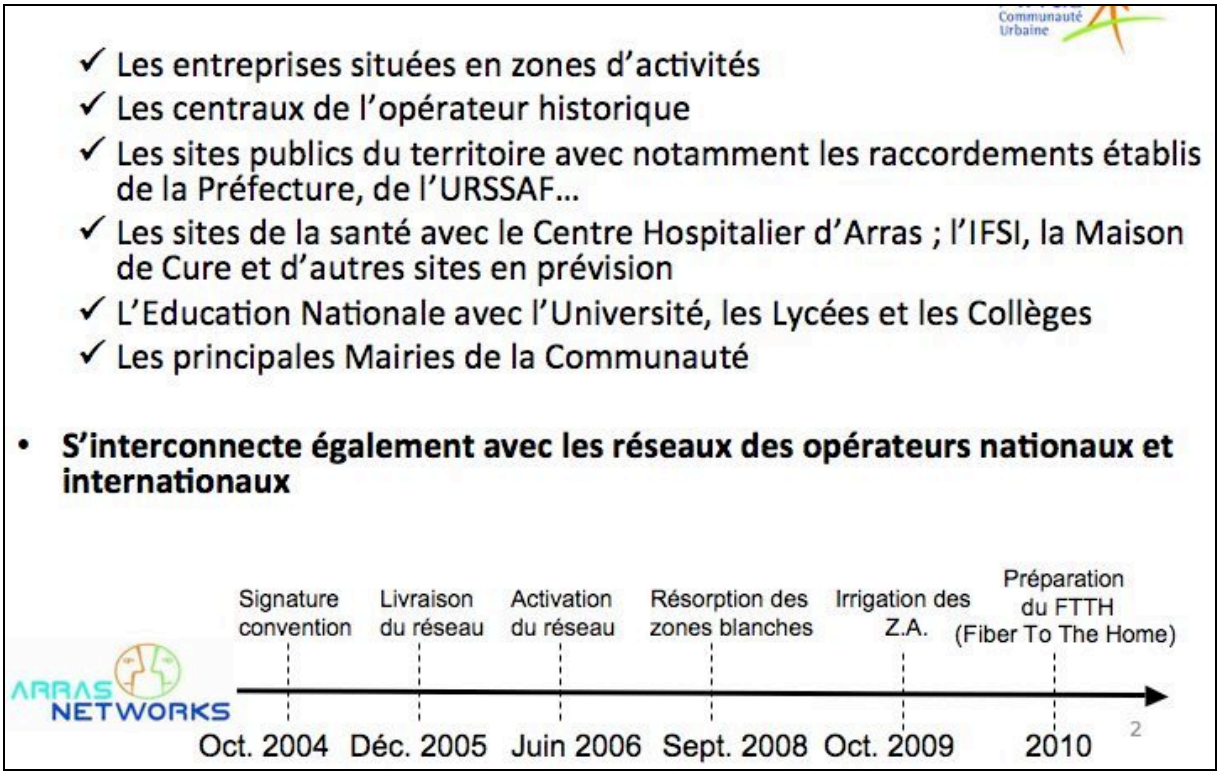
Nous allons voir si, à Arras, les mêmes difficultés ont été ressenties du point de vue de la collectivité.

David HECQ, Vice-président TIC - C. Urbaine d'Arras

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

La Communauté urbaine d'Arras est un regroupement de 24 communes pour une population d'environ 100 000 habitants.

La boucle câble numérique de la CUA

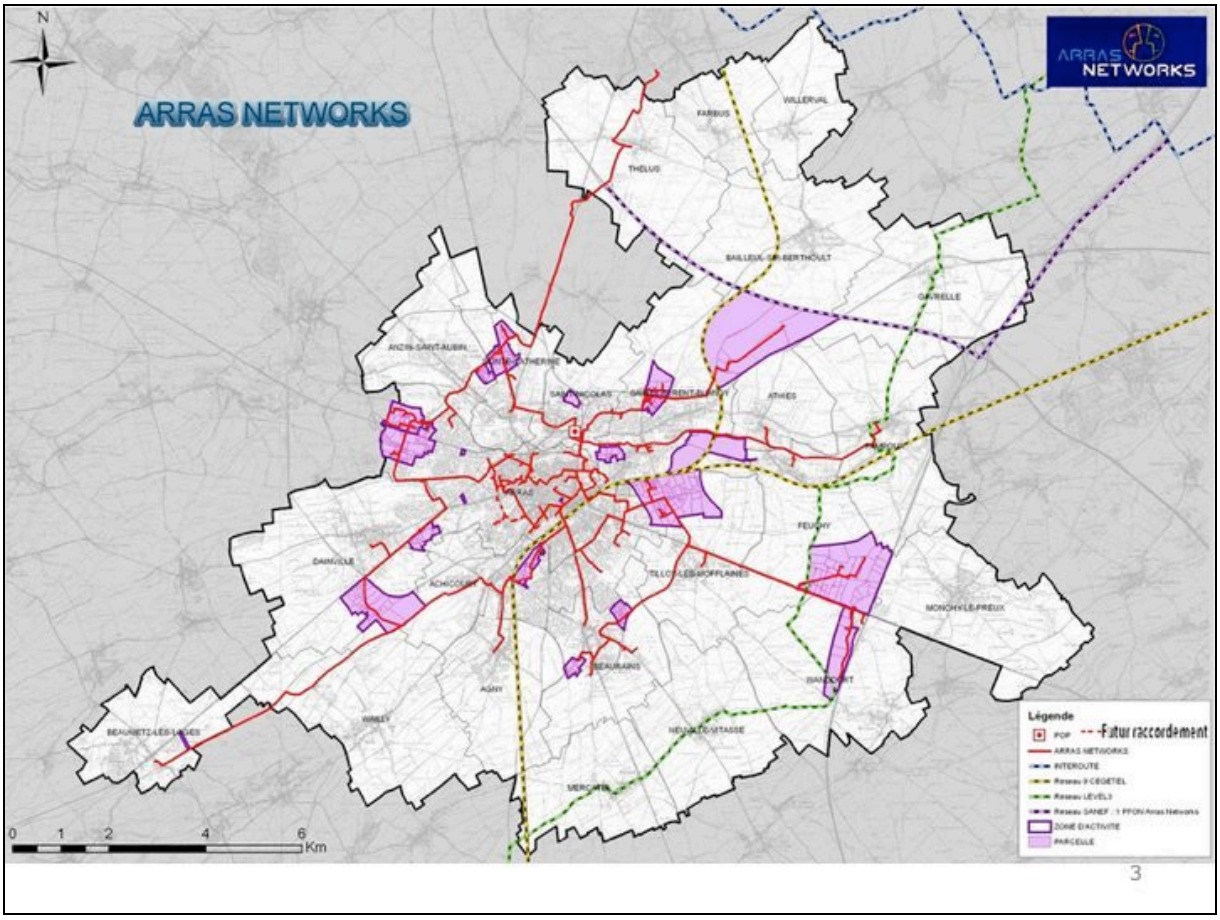


La boucle câble numérique de la Communauté urbaine d'Arras irrigue principalement les entreprises situées en zones d'activité ; les centraux de l'opérateur historique ; les sites publics du territoire, notamment la préfecture, de l'URSAFF, mais aussi le Conseil général du Pas-de-Calais qui nous a pris 100 Mbit/s de bande passante ; les sites de la santé, en particulier le Centre hospitalier d'Arras qui est le plus gros client à l'heure actuelle avec 1 Gbit/s de bande passante ; l'Education nationale avec les universités, les lycées, les collèges ; et enfin les 24 mairies de la Communauté urbaine d'Arras. Bien évidemment cette boucle locale s'interconnecte avec les réseaux des opérateurs nationaux et internationaux.

Nous parlions tout à l'heure des débits et je donne raison à Monsieur MARY, la grosse partie des troupes prend du 2, 4, 8 Mbit/s maxi. En revanche, il y a quand même de très gros sites. Le Centre hospitalier d'Arras nous a réclamé 1 Gbit/s parce qu'ils ont besoin d'un terminal internet dans chaque chambre de patient. Lorsqu'un médecin visite ses patients, il peut y transférer directement le dossier médical dont l'imagerie est très volumineuse en taille.

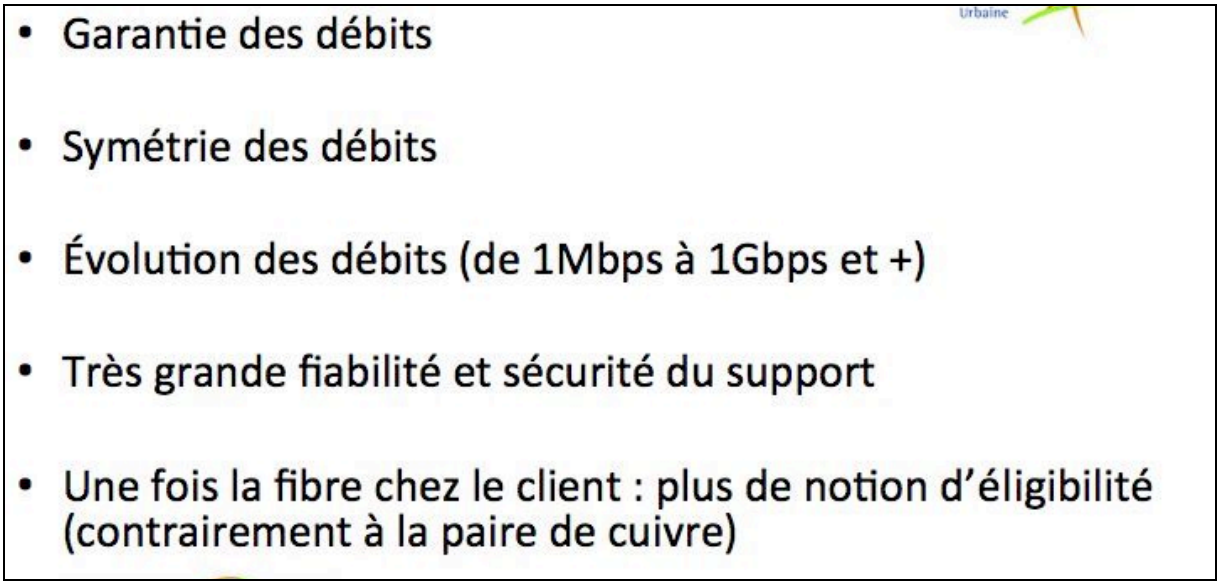
En termes de cheminement dans le temps, le plus difficile a été la prise de décision politique, parce que très peu d'élus y croyaient au début. Il y a eu 2-3 ans de statu quo à la Communauté urbaine d'Arras parce ce n'était absolument pas financé par la région. Tout a été financé sur nos fonds propres à hauteur de 6 millions d'euros. La convention avec notre délégataire de service public, Arras Networks, filiale de Covage, a été signée en octobre 2004. Le réseau a été livré en décembre 2005 et activé en juin 2006. En septembre 2008, la boucle locale radio a été déployée pour permettre la résorption des zones blanches avec 17 antennes radio. Enfin, depuis octobre 2009, nous travaillons sur l'irrigation totale des zones d'activité, parce qu'elles étaient toutes desservies mais pas irriguées à 100 %, nous faisions à la demande du client. Nous travaillons maintenant sur le fameux FTTH, sachant que nous sommes relativement prudents parce qu'il faut effectivement qu'il y ait des besoins avant d'amener du 20 ou du 50 Mbit/s en débit symétrique aux particuliers.

Arras Networks



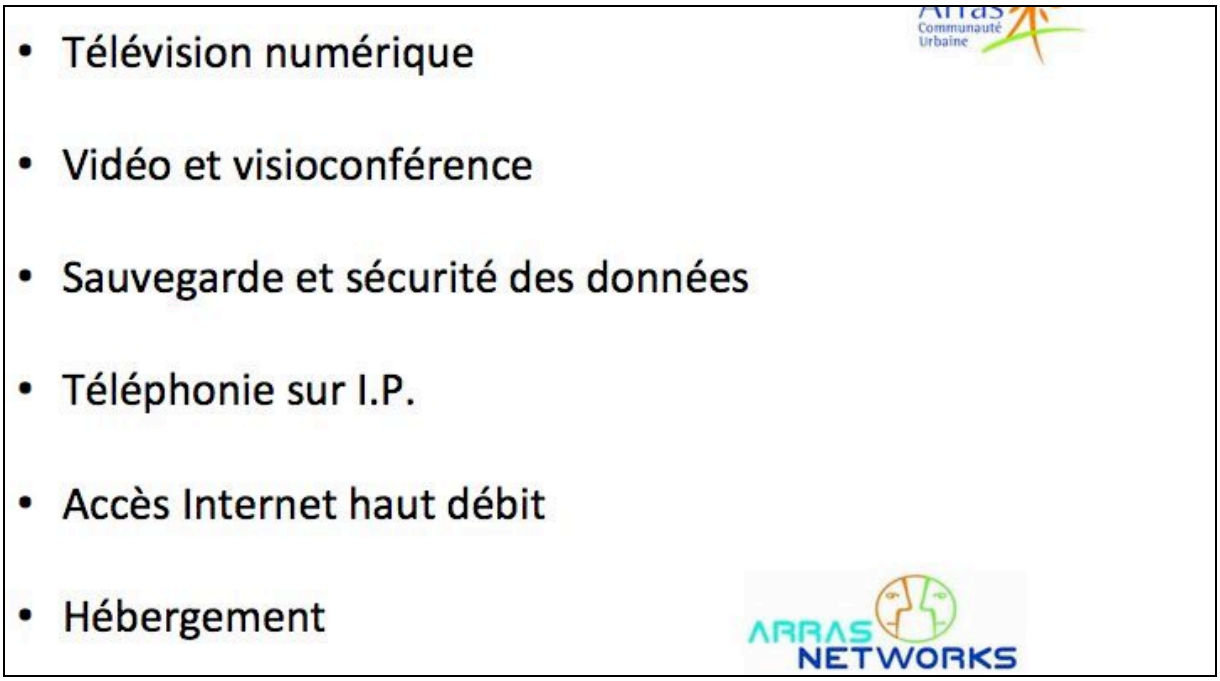
Il s'agit d'une cartographie qui reprend la Communauté urbaine d'Arras. En rose sont représentées nos zones d'activités et les lignes rouges représentent la fibre optique qui a été déployée sur l'ensemble de la communauté urbaine : 100 km
ont été déployés.

Avantages de la fibre optique



Parmi les avantages de la fibre optique pour nous, il y a effectivement une garantie et une symétrie des débits, contrairement à l'ADSL ; une possibilité d'évolution des débits allant de 1 Mbit/s à 1 Gbit/s comme je l'évoquais précédemment ; une très grande fiabilité et une sécurité du support ; et, une fois la fibre chez le client, plus de notion d'éligibilité, contrairement à la traditionnelle paire de cuivre. Il faut aussi signaler qu'il n'y a pas de déperdition, contrairement au cuivre, les débits sont toujours garantis.

Usages liés à la fibre optique



Les usages liés à la fibre optique sont la télévision numérique, la vidéo et la visioconférence, la sauvegarde et la sécurité des données, la téléphonie sur IP, l'accès internet haut débit, et bien sûr l'hébergement.

Nous nous rendons compte que le développement durable est actuellement très tendance et que les

entreprises s'y engouffrent à grands pas. En ce qui nous concerne, cela nous a permis de conserver des entreprises sur l'Arrageois. Nous avons notamment des sociétés américaines qui, faute de débit assez puissant, se posaient des questions et souhaitaient se délocaliser parce que cela leur coûtait très cher d'envoyer leurs cadres à Paris, Berlin ou au siège américain. Grâce à la fibre optique par exemple, la SIO (Société Industrielle des Oléagineux) a développé une salle de visioconférence dans son entreprise. C'est moins sympa pour les cadres, parce qu'ils se déplacent moins, mais ils sont en relation directe avec leurs homologues parisiens, berlinois ou américains. Effectivement, cela demande une certaine puissance en débit.

Schéma type raccordement fibre optique



Voici le schéma type du raccordement, c'est très technique et je ne sais pas s'il est intéressant de s'y attarder. Tous les frais de raccordement sont pris en charge par la Communauté urbaine d'Arras et notre délégataire Arras Networks. Pour l'entreprise, l'adduction est au coût forfaitaire de 2 000 euros en gros, ce qui est un prix assez attractif. Mais il est vrai que, ce sur quoi nous travaillons actuellement, c'est la baisse des frais d'accès au service, car c'est rédhibitoire pour certaines entreprises. Mais il faut savoir que, derrière, nous déployons beaucoup de moyens financiers pour permettre aux entreprises de se connecter sur la fibre.

Boucle locale numérique, réseau fibre optique

	Fin 2008	Prévisionnel à fin 2009
Longueur du réseau	90 km	100 km
Nombre d'opérateurs	14	17
Sites raccordés	60	150
Particuliers bénéficiant du dégroupage grâce à la BLN (estimation)	13 000	13 000
Débit cumulé de la BLN	42 Gigabits/s	50 Gigabits/s

ARRAS NETWORKS 7

A fin 2008, nous en étions à 90 km de réseau déployé. Actuellement nous avons quasiment atteint les 100 km du prévisionnel à fin 2009.

Nous avions 14 opérateurs fin 2008. Nous parlions tout à l'heure de développer la concurrence, je peux vous dire que cela a eu un effet très positif parce que la concurrence est arrivée sur l'Arrageois et nous avons 17 opérateurs actuellement. Fin 2008, 60 sites étaient raccordés et aujourd'hui il y en a plus de 150. 13 000 particuliers bénéficiaient du dégroupage grâce à la BLN, il s'agit d'estimations fournies par les opérateurs Free, SFR, Bouygues. Il faut savoir qu'Orange nous boude toujours un peu, ils ont refusé de venir sur la boucle locale arrageoise, mais on les comprend car ce n'est pas évident non plus pour eux d'avoir une telle concurrence sur un territoire !

Le débit cumulé était de 42 Gbit/s en 2008 et nous avons atteint les 50 Gbit/s à la fin 2009.

Boucle locale numérique : opérateurs présents

NOM	CONTACT	FIXE	GSM	MAIL
ADISTA Lille (59)	Cédric ANDRE		06 26 44 67 24	candre@rmi.fr
AES DANA Arras (62)	Xavier WOUTS	03 21 50 82 30	06 74 43 11 26	xavier.wouts@aesdana.com
ALTITUDE TELECOM Lille (59)	Abdel IDYOUSSEF	03 61 76 07 60	06 59 20 53 33	abdel.idyoussef@altitudetelecom.fr
ASIA Anzin Saint Aubin (62)	Dominique LEGRAIN	03 21 07 71 63		
ATOO Arras (62)	Luc BRUNET	03 21 16 14 55		luc@atoo.net
BOUYGUES TELECOM Boulogne Billancourt (92)				
CELESTE (77)	Frédérique DOFING	01 70 17 60 20	06.98.74.22.31	frederique.dofing@celeste.fr
COMPLETEL Wasquehal (59)	Quentin MAZURIER	03 59 57 13 20	06 20 64 79 37	q.mazurier@completel.fr
DECIMA St Laurent Blangy (62)	Jérôme DECIMA	03 21 60 61 61	06 82 67 06 21	jdecima@decima.fr
EASYNET Nanterre (92)	Karine BEGOS	01 77 49 7112	06 60 69 28 80	karine.begos@fr.easynet.net
FREE Paris (75)				
ICEA Arras (62)	Vincent GRECO	03 21 60 57 30		v.greco@icea-informatique.fr
RISC GROUPE Lille (59)	Benoit DESPRES	03 20 28 80 77	06 61 35 27 52	benoit.despres@risc-group.com
NCS Arras (62)	Laurent MESSEANT	03 21.23 76 76	06 18 42 66 66	laurent.messeant@ncs.fr
SANEF TELECOM Reims (51)	Hélène ZAWADA	03 26 83 57 74	06 65 00 85 48	helene.zawada@sanef.com
SFR Marcq En Baroeul (59)	Sophie THOMAS	03 59 00 67 66	06 28 09 76 01	sophie.thomas@sfr.com
SKIWEBCENTER Beaurains (62)	Bruno CAVROS	03 21 15 15 98	06 73 50 38 26	info@skiwebcenter.com

8

Voici la liste des opérateurs présents : Adista est un opérateur lillois, AES Dana est arrageois, Altitude Telecom est lillois, Asia est une entreprise anzinoise, la société Atoo est une entreprise locale, Bouygues Telecom que je ne présente pas, Céleste est dans le 77, Completel est une entreprise du nord, Decima est du Nord-Pas-de-Calais, Easynet du 92, Free, ICEA, Risc Groupe, NCS, Sanef Télécom, SFR et SkiWebcenter. Ce sont les 17 opérateurs qui sont arrivés chez nous, qui démarchent les entreprises et leur proposent des offres intéressantes. A ceux-là, s'ajoutent trois opérateurs radio qui sont Wiséo, Altitude Telecom et Skiweb.

Récapitulatif des sites raccordés

Récapitulatif des sites raccordés sur la Boucle Locale Numérique de la CU-ARRAS au 31 octobre 2009

Fibre optique

Nature de liaison	Nombre
Fibre noire (IRU)	34
Bande passante de 1 Mo	7
Bande passante de 2 Mo	18
Bande passante de 4 Mo	3
Bande passante de 5 Mo	20
Bande passante de 10 Mo	21
Bande passante de 20 Mo	9
Bande passante de 21 Mo	1
Bande passante de 32 Mo	1
Bande passante de 100 Mo	2
Hébergement	4
Total	**120**

RADIO

Communes	Nombre de clients
Achicourt	1
Anzin Saint Aubin	1
Bailleul Sire Berthoult	79
Dainville	4
Feuchy	1
Gavrelle	1
Mercatel	53
Neuville Vitasse	1
Total	**141**

ARRAS NETWORKS

Pour rebondir sur les propos de mon prédécesseur, voici un petit récapitulatif des sites raccordés sur la boucle locale numérique de la CUA à fin octobre. Vous pouvez constater que le gros des troupes se situe entre 2 et 10 Mbit/s au niveau de la bande passante. C'est vrai que la plupart des clients sont intéressés par ces offres-là et vous allez comprendre pourquoi grâce à ce comparatif tarifaire (tous les prix sont hors taxes).

Sur du 2 Mbit/s, si l'on prend le SDSL de l'opérateur historique, les frais d'accès au service s'élèvent à 500 euros et le prix unitaire mensuel à 385 euros, soit un total sur 12 mois de 5 120 €. En fibre optique, les frais d'accès au service sont de 1 300 euros pour un prix unitaire mensuel de 110 euros, soit 2 620 euros sur 12 mois, ce qui représente une économie de 48,8 %.

Pour l'offre supérieure, le 4 Mbit/s, l'opérateur historique propose des frais d'accès au service de 900 euros, nous sommes toujours à 1 300 euros, mais le prix unitaire de l'opérateur est de 760 euros, contre 260 euros pour nous, ce qui représente sur l'année une économie de 55,9 %.

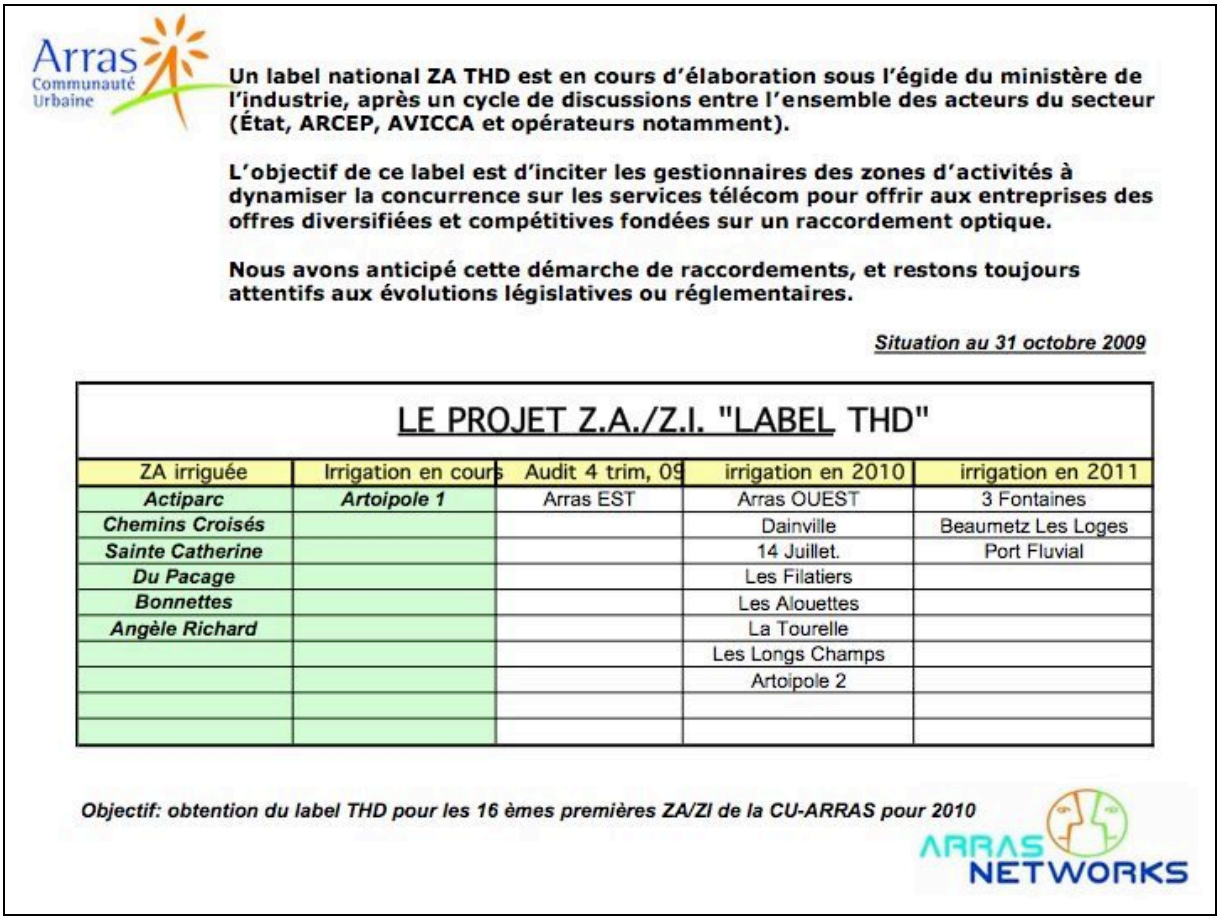
Pour le 8 Mbit/s : les frais d'accès au service de l'opérateur historique s'élèvent à 1 450 euros, alors que nous sommes toujours à 1 300 euros. Le prix unitaire mensuel de l'opérateur historique est de 1 475 euros, soit 19 150 euros à l'année, contre 550 euros de prix unitaire mensuel pour nous, soit 7 900 euros sur l'année, et une économie de 58,7 %.

Je citerai également l'exemple de la Communauté urbaine d'Arras puisque nous nous sommes raccordés. Historiquement, nous payions 838 euros par mois pour 4 Mbit/s. Suite à la dernière consultation au niveau des marchés publics, l'un des 17 opérateurs a été choisi, il s'agit de SkiWebcenter : ils nous ont proposé un tarif de 550 euros par mois pour un débit garanti de 10 Mbit/s, ce qui représente une économie de 34 % pour un débit 2 fois et demi supérieur.

Si besoin était de prouver l'intérêt de lancer une telle DSP, je pense que les prix parlent d'eux-mêmes, et effectivement les entreprises arrivent massivement sur la boucle locale numérique. Nous commençons même à voir des entreprises de moindre envergure, comme les notaires ou les architectes qui ont de petits cabinets et pour lesquels un prix de 110 euros devient attractif, surtout que le débit est garanti en montée. C'est la grande différence avec l'ADSL traditionnel où vous pouvez

avoir du 3 à 4 Mbit/s descendant, en revanche, en montée c'est souvent du 128 kbit/s, 256 kbit/s dans le meilleur des cas. Là, il y a vraiment 1 Mbit/s descendant et 1 Mbit/s en montée, c'est l'avantage principal de la fibre optique.

Le projet ZA/ZI « Label THD »



Arras Communauté Urbaine

Un label national ZA THD est en cours d'élaboration sous l'égide du ministère de l'industrie, après un cycle de discussions entre l'ensemble des acteurs du secteur (État, ARCEP, AVICCA et opérateurs notamment).

L'objectif de ce label est d'inciter les gestionnaires des zones d'activités à dynamiser la concurrence sur les services télécom pour offrir aux entreprises des offres diversifiées et compétitives fondées sur un raccordement optique.

Nous avons anticipé cette démarche de raccordements, et restons toujours attentifs aux évolutions législatives ou réglementaires.

Situation au 31 octobre 2009

LE PROJET Z.A./Z.I. "LABEL THD"

ZA irriguée	Irrigation en cours	Audit 4 trim, 09	irrigation en 2010	irrigation en 2011
Actiparc	*Artoipole 1*	Arras EST	Arras OUEST	3 Fontaines
Chemins Croisés			Dainville	Beaumetz Les Loges
Sainte Catherine			14 Juillet.	Port Fluvial
Du Pacage			Les Filatiers	
Bonnettes			Les Alouettes	
Angèle Richard			La Tourelle	
			Les Longs Champs	
			Artoipole 2	

Objectif: obtention du label THD pour les 16 èmes premières ZA/ZI de la CU-ARRAS pour 2010

ARRAS NETWORKS

Actuellement nous travaillons sur le label THD (très haut débit) pour l'ensemble de nos zones d'activité et c'est un dossier qui nous tient à cœur. Nous avons 6 zones d'activité qui sont entièrement desservies par la fibre optique. L'ensemble des entreprises peut s'y connecter, tout est desservi. Nos zones d'activité restantes ont une adduction, c'est-à-dire que la fibre optique arrive dans la zone d'activité, mais quand une entreprise demande à être raccordée, il faut faire la tranchée complémentaire. Les zones sont irriguées mais l'ensemble n'est pas distribué.

C'est donc notre principal travail, sachant que les labels THD pour les zones d'activité vont commencer à tomber à partir du printemps. C'est maintenant quelque chose de courant, de la part des entreprises de nous demander avant de s'installer sur notre territoire quels sont les débits internet sur les communes où elles souhaitent s'implanter. Les personnes qui travaillent dans l'administration et plus particulièrement dans l'urbanisme les connaissent maintenant. Quand un particulier cherche à acheter une maison ou à faire construire, ils demandent à la mairie quel débit il y a sur la commune. C'est une question assez récurrente.

A l'époque, il fallait que les élus fassent l'investissement. Ils ont eu le courage de le faire et, à l'heure actuelle, ils sont pleinement satisfaits car les résultats sont plus que probants.

Jean-Luc SALLABERRY

Nous pouvons constater que la concurrence, ou un nombre d'opérateurs de détail relativement important, contribue à rendre attractifs les tarifs pour les clients et c'est un élément clé, mais cela nécessite aussi un catalogue de services et des tarifs eux aussi attractifs. Il faut donc à la fois des tarifs attractifs au catalogue comme c'est le cas à Arras, mais aussi une grosse concurrence pour les opérateurs locaux pour arriver finalement à des résultats très intéressants pour les PME et les TPE du territoire. Merci beaucoup pour cette présentation.

Nous passons maintenant à une autre strate de collectivité avec un projet régional, le projet Gigalis, que Monsieur GERARDIN va nous présenter.

Alain GERARDIN, Directeur adjoint chargé du développement - Syndicat Mixte Gigalis

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

Gigalis est peut-être un des réseaux les plus récents puisqu'il est en place seulement depuis le début de l'année, mais il a une longue histoire. C'est-à-dire que nous sommes partis d'un réseau de services lancé en 1998, l'époque héroïque où l'Arcep nous disait encore que jamais les collectivités n'auraient à mettre un franc dans les réseaux de télécommunications ! C'était une autre époque, mais je crois que quelques uns, ici, s'en rappellent.

C'est maintenant un réseau d'opérateurs qui dessert le territoire régional des Pays de la Loire. Ce territoire a la particularité d'avoir deux départements en DSP, la Sarthe et le Maine-et-Loire. Cela veut dire que Gigalis doit gérer des relations avec ces DSP… Nous avons dû apprendre la cohérence des réseaux, au début ce n'était pas très simple, mais maintenant nous travaillons en bonne entente dans cette logique de cohérence.

Gigalis est supportée par un syndicat mixte, qui présente l'avantage de regrouper la région qui est le bailleur de fonds du projet, deux départements, une vingtaine d'EPCI, un syndicat interhospitalier et la CRCI. Il s'agit d'un ensemble de clients et de partenaires, parce que, l'autre particularité de ce projet est que nous travaillons pour nos propres membres et également pour les opérateurs.

Les objectifs 1/2

- Desservir le territoire régional en très haut débit
  (amener le THD à partir de points de présence (PAG) dans les villes préfectures et sous préfectures)
- Contribuer au développement d'offres télécoms à des niveaux de services et de prix proches de ceux rencontrés dans les grandes villes européennes (« tarifs parisiens »).
- Favoriser, par la baisse des coûts Internet et de bande passante, l'émergence d'opérateurs locaux susceptibles de répondre aux besoins spécifiques des entreprises (conditions de concurrence profitable au secteur économique).

Nos objectifs initiaux étaient au nombre de trois.

Premièrement la desserte du territoire régional en très haut débit.

Deuxièmement, contribuer au développement d'offres télécoms pertinentes et intéressantes. On nous avait demandé notamment d'amener des « tarifs parisiens ». Maintenant, cela ne veut plus dire grand-chose, mais c'est vrai que, dans nos provinces profondes, nous avons toujours un peu le sentiment d'être en retard par rapport aux tarifs pratiqués dans la capitale. Le fait est que, nous arrivons aujourd'hui à avoir des tarifs à peu près équivalents.

Troisième objectif, favoriser l'émergence d'opérateurs locaux par la baisse des coûts de l'internet et de la bande passante. Un des gros problèmes que l'on rencontre dans notre territoire, c'est en effet de sortir des opérateurs traditionnels que nous connaissons bien et d'essayer de faire en sorte que des SSII notamment, ou d'autres, deviennent prestataires télécoms pour le compte des entreprises. C'est quelque chose qui marche bien, mais nous devons un peu activer ces entreprises.

Les objectifs 2/2

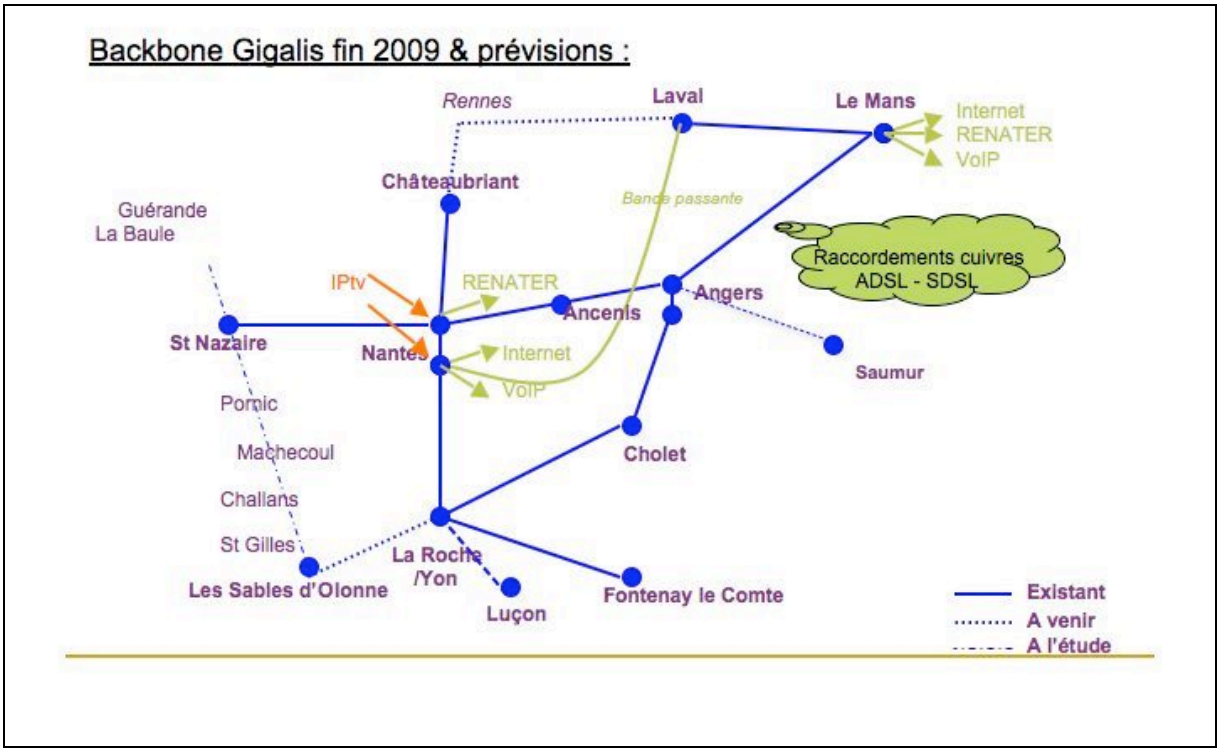


Au niveau des établissements publics, nous avions une contrainte de continuité de Mégalis. Vous savez notamment que les universitaires souhaitent toujours avoir leur propre réseau de fibre, il s'agit là d'un vieux mythe, mais nous avons évité de tomber dans ce travers, parce que la création d'un réseau de fibre régional uniquement pour les universitaires coûtait pratiquement aussi cher que de créer un réseau Gigalis.

Il y avait également l'antécédent du monde de la santé : environ 150 établissements de santé sont raccordés aujourd'hui sur Gigalis avec une véritable dynamique, j'en parlerai tout à l'heure, et il fallait maintenir cela.

La décision politique qui a donc été prise par les élus en 2006, a été de faire un réseau qui continuerait à être destiné aux établissements publics mais, quitte à investir, autant le faire sur un réseau en dur qui aurait aussi une fonction d'opérateur d'opérateurs. C'est-à-dire que nous élargissions l'objectif en reconstituant un nouveau réseau.

Le réseau 1/2

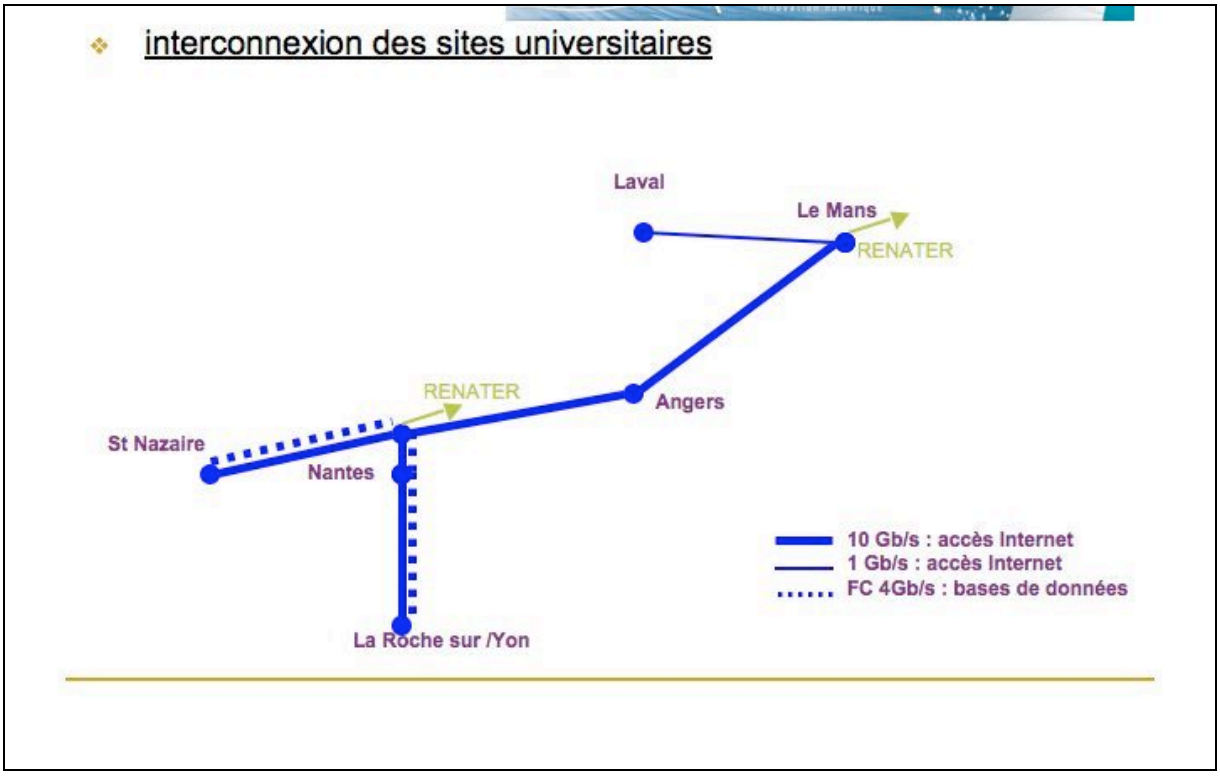


Aujourd'hui, voici à peu près Gigalis (cf. schéma) : c'est la desserte de pratiquement toutes les villes préfectures et d'une large majorité des villes sous-préfectures, avec des possibilités d'extension demain par des poses de fibres.

Il a fallu faire vite pour créer Gigalis car nous étions dans un marché de services qui se terminait. Il fallait donc créer un nouveau réseau, mais nous ne pouvions pas nous permettre, en termes de délai et de budget, de déployer 500 km de fibres environ, nous avons donc acquis des IRU auprès d'opérateurs en place. Les traits bleus représentent ces fibres acquises auprès d'opérateurs.

Maintenant, nous nous trouvons dans une autre dynamique, nous avons un peu plus de temps, et allons très certainement continuer à étendre le réseau. Nous serons dans des logiques de pose de fibre pour aller chercher des zones encore mal desservies par les opérateurs. Aujourd'hui, nous sommes plutôt sur un réseau de collecte, mais nous travaillons en parallèle avec les collectivités pour profiter des opportunités de travaux qui se présentent dans les villes. En ce moment, nous travaillons avec la ville de Saint-Nazaire : la station d'épuration est sur la côte et va être installée dans les terres, et cela implique de reprendre pas mal de réseaux d'assainissement, alors c'est bien évidemment l'occasion de fibrer le territoire. Nous travaillons déjà beaucoup avec les collectivités pour saisir ce genre d'opportunités car c'est, selon moi, le moyen le plus simple de fibrer le territoire au meilleur coût.

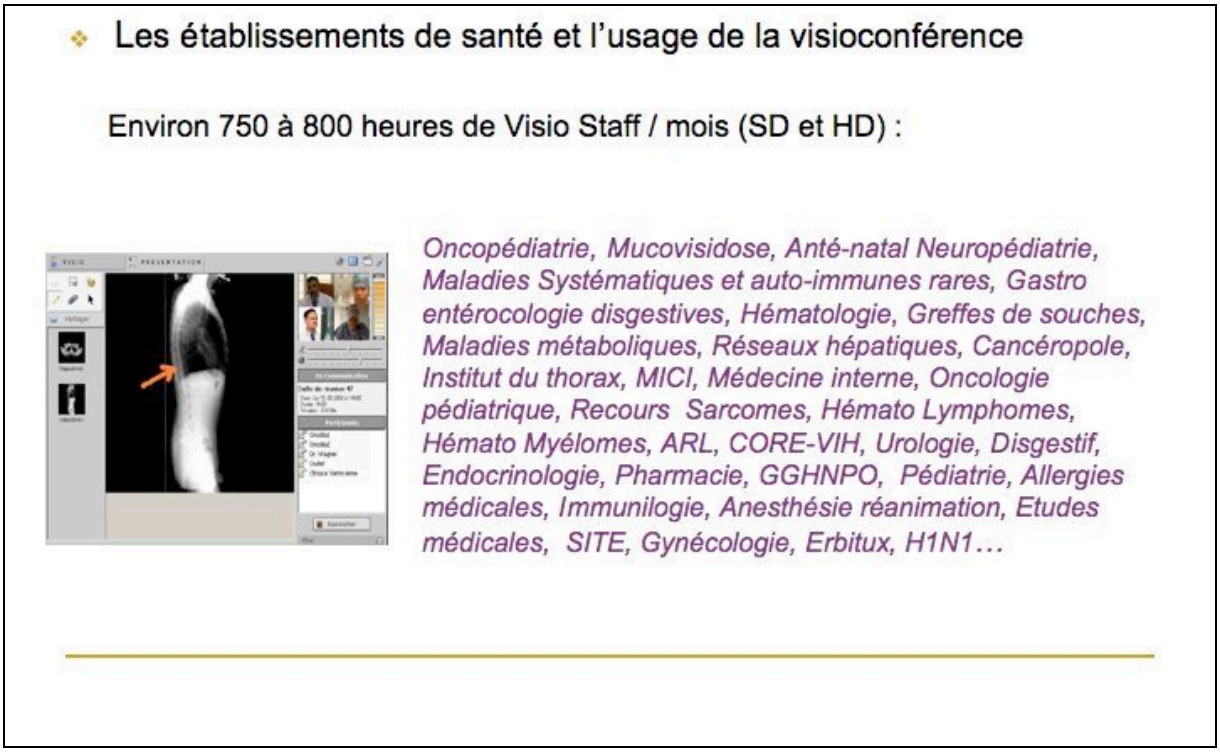
Services publics : interconnexions des sites universitaires



Au niveau des usages publics, puisque c'est un des thèmes de cette tribune, nous avons donc desservi les sites universitaires avec des longueurs d'ondes, une ou deux, selon les cas. Il y a par exemple un Backbone régional destiné uniquement aux universitaires à 10 Gbit/s, qui pourra peut-être passer à 100 Gbit/s demain si besoin. Cela permet tout de même de répondre aux attentes. L'université de Nantes est un cas particulier, elle nous a demandé des accès Fiber Channel entre ses trois villes.

Pourquoi de tels débits ? Si l'on observait le trafic, nous verrions très certainement sans surprise un débit relativement bas, mais ce n'est pas forcément ce que l'on cherche. Ce que l'on cherche aussi, ce sont des classes de service, de la rapidité de temps de réponse... C'est tout cela qui fait que le haut débit est aujourd'hui important. Dans le cas de l'université de Nantes, elle a pu économiser sur d'autres postes, puisqu'elle a centralisé certains serveurs et a réorganisé son informatique en fonction des capacités réseau. De fait, on parvient à dégager des économies importantes en optimisant un réseau.

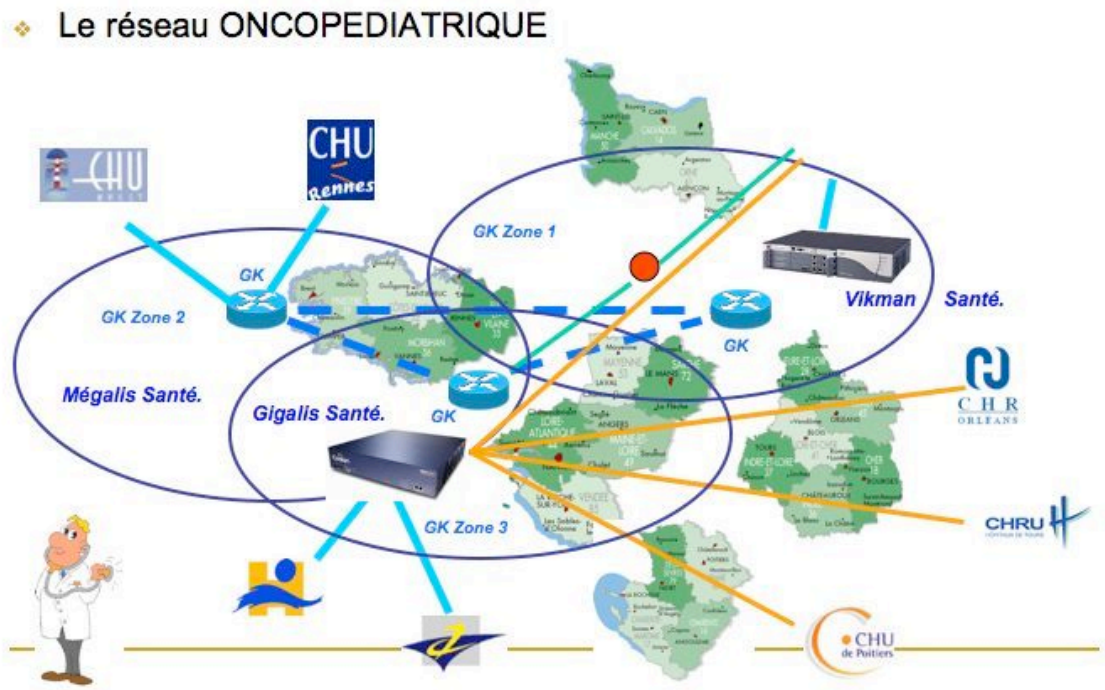
Services publics : les établissements de santé



Dans le domaine de la santé nous avons commencé à faire de la visioconférence, des télé staffs en 2000-2001. Le mois dernier par exemple nous étions à 817 heures de visio staff dans le mois, ce qui est très important. J'ai inscrit en vrac sur cette diapo un certain nombre de spécialités. Mais il faut savoir qu'il y a dix ans, les spécialistes médicaux se réunissaient une fois par mois autour d'une bonne table, en apportant leurs radios, leurs examens, etc... Il ne fallait pas être trop pressé ni avoir de cas d'urgence.

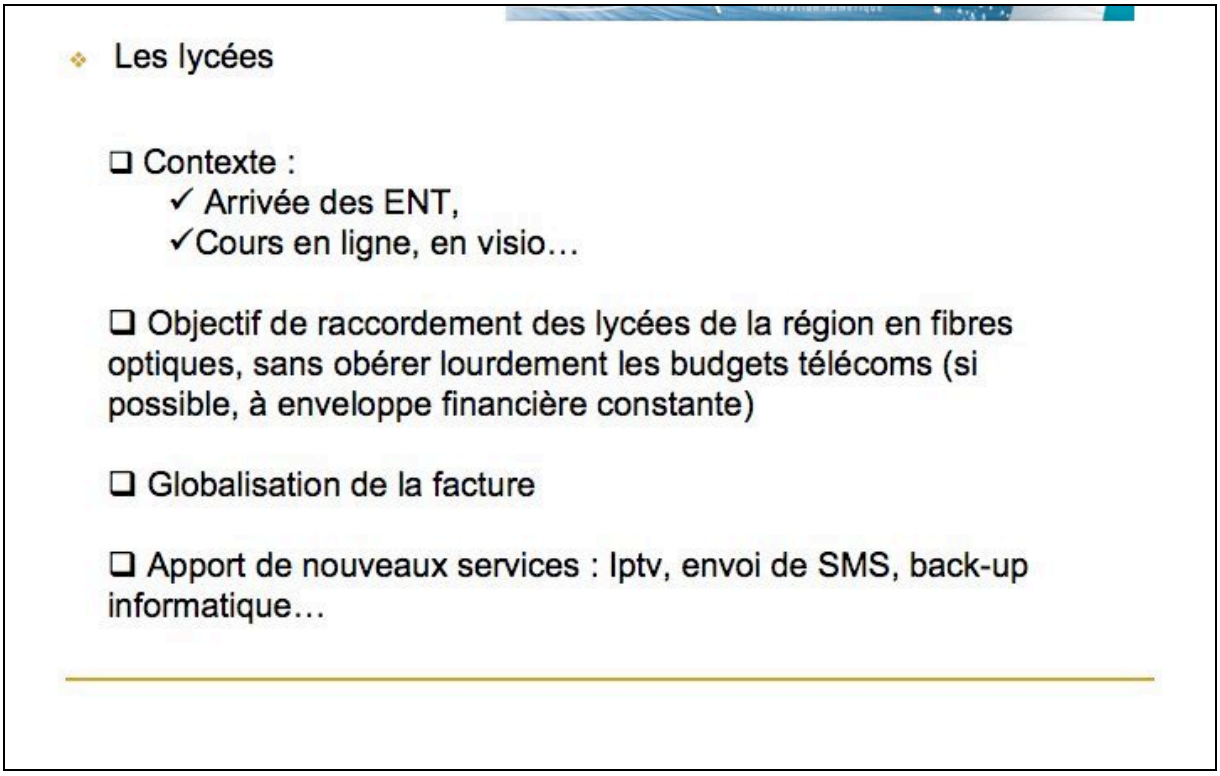
Aujourd'hui, nous sommes vraiment dans une autre dynamique. Nous traitons par exemple de plus en plus d'échanges en IRM. Jusqu'à présent, pour l'interprétation à distance des images IRM, on demandait à l'opérateur chargé de l'examen mais incapable de l'interpréter, de choisir une image parmi un grand nombre afin qu'elle soit interprétée à distance. A présent, nous transférons des IRM complets, en temps réel, nous tombons donc dans des volumes dramatiquement hauts, ce c'est pourquoi les établissements ont besoin de débits qui se chiffrent alors en centaines de Mbit/s. Cela veut dire que de tels débits doivent être présents à la fois dans les grandes villes mais aussi dans les petites, car même si le besoin y est moins fréquent, il existe aussi.

Services publics : le réseau oncopédiatrique



L'autre particularité des réseaux de santé est qu'il sont au moins régionaux, voire souvent interrégionaux. Vous voyez ici le schéma du réseau oncopédiatrique des Pays de la Loire : ces télé staffs aujourd'hui sont animés par des médecins de différentes régions, comme pour les spécialités dans la liste vue précédemment. Il faut donc avoir une grande souplesse et cela rejoint ce que disait Monsieur MARY, les usages ne s'arrêtent pas aux limites d'un département ou d'une région. Il est donc nécessaire d'avoir des réseaux d'interconnexion et c'est d'ailleurs ce qui pêche un peu dans le monde de la santé. A quand un Renater de la santé ?

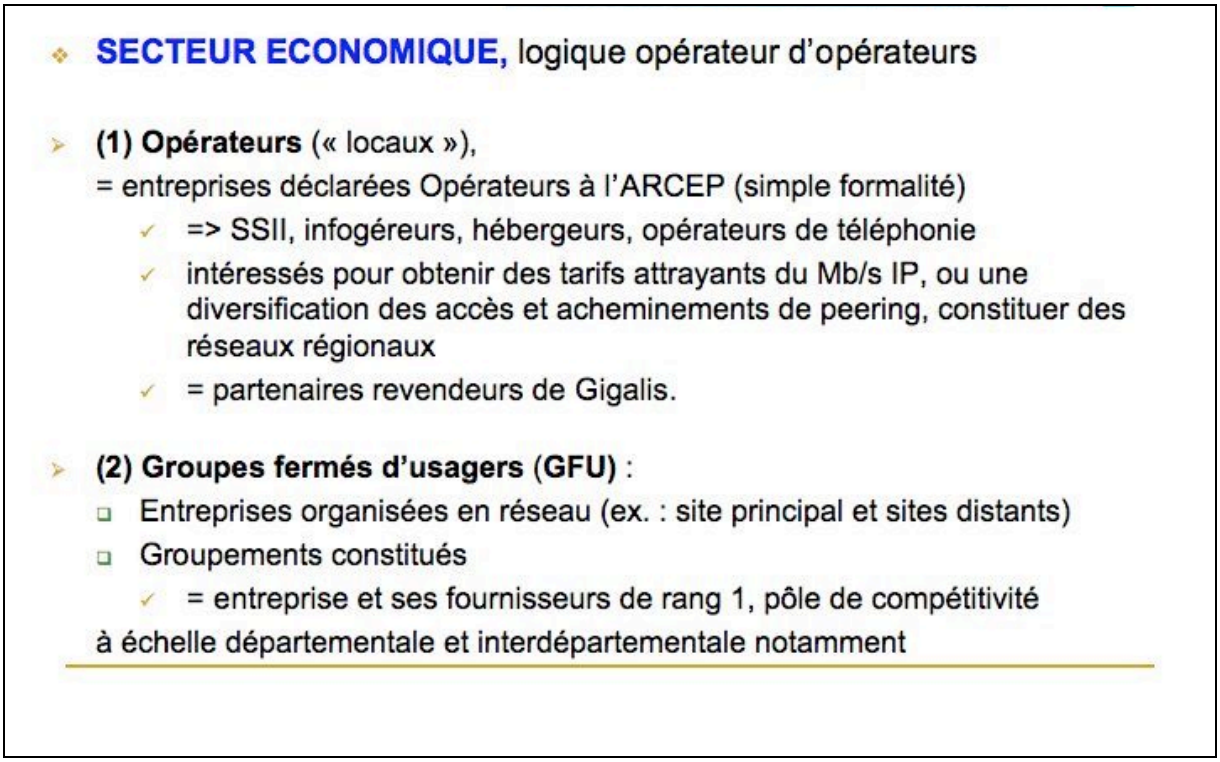
Services publics : les lycées



Parmi les préoccupations d'un conseil régional, il y a évidemment les lycées avec, comme partout, l'arrivée des ENT. Aujourd'hui, nous raccordons massivement les lycées en fibre à 100 Mbit/s. Cela paraît peut-être énorme, mais ce n'est pas que pour le téléchargement, au contraire ils sont bien filtrés. A chaque fois que l'on amène du très haut débit quelque part, nous constatons toujours que la loi de Mariotte se vérifie, c'est-à-dire que les usages ont tendance à se développer dans l'espace vital qui leur est attribué.

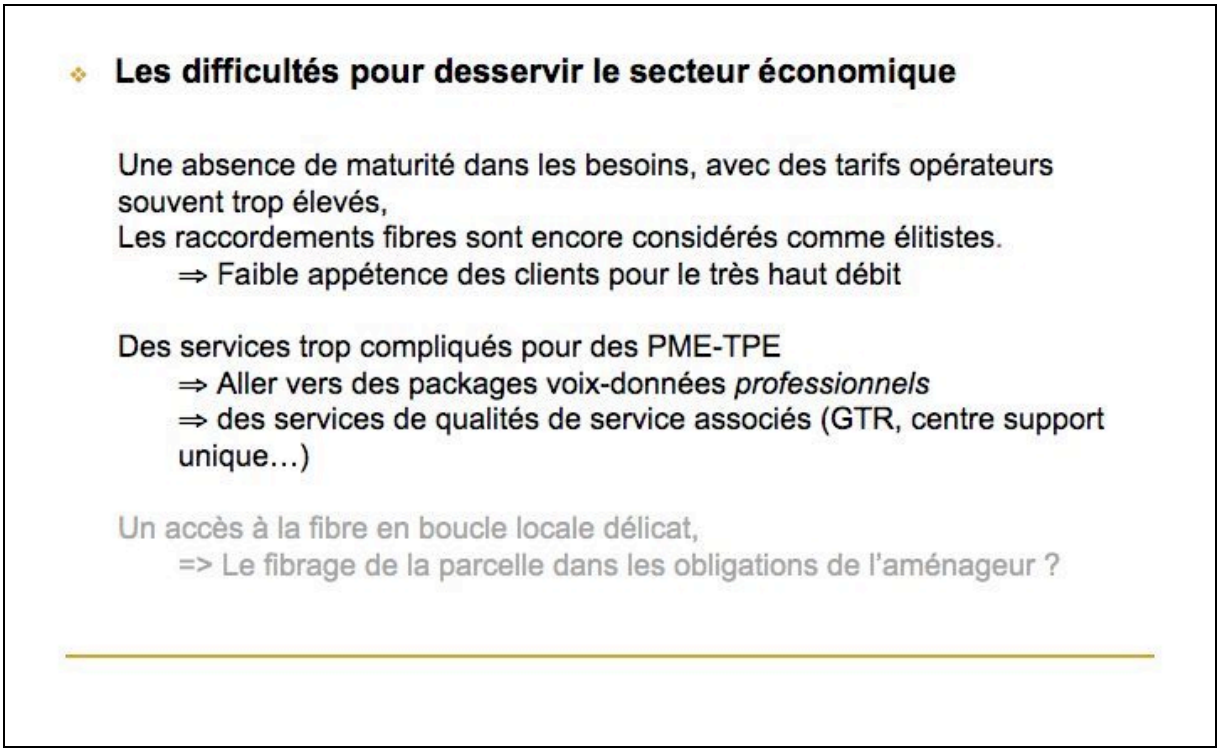
Mais pour construire cette offre destinée aux lycées, nous avions un gros problème économique, parce qu'un raccordement fibre coûte quand même plus cher qu'un raccordement cuivre. Un lycée aujourd'hui représente un coût de quelques dizaines d'euros ou N fois quelques dizaines d'euros d'ADSL, plus 1 000, 1 500, voire 2 000 euros de téléphone par mois. Nous avons donc mis en place une offre de VOIP, nous faisons partie des RIP ayant une telle offre, et celle-ci est en voie d'être opérationnelle. Cela nous permet d'abaisser le coût global de ces établissements. Sachant que les gros établissements qui payaient 3 000 euros de téléphone par mois par exemple arrivent à un peu moins de 1 000 euros par mois. Dans ces cas-là, le haut débit est facilement accepté !

Le secteur économique



Il s'agit-là d'un secteur un peu nouveau pour nous. Il a fallu travailler avec un ensemble de partenaires, notamment des SSII. C'est vrai que le monde de l'entreprise est un peu particulier et leur proposer 100 Mbit/s aujourd'hui cela semble énorme. Il n'y a pas encore vraiment de killer applications dans le monde des entreprises. Certaines applications ont peut-être besoin de temps de réponse très courts, de type TSE, des choses comme ça, il y a aussi des besoins de visioconférence, des besoins de classes de service qui sont exigeantes en termes de performance… Mais la plupart des entreprises ne demandent pas des débits importants.

Les difficultés pour desservir le secteur économique



Je rebondis donc complètement sur la question des frais d'accès, de l'amortissement de l'arrivée des fibres, d'où la nécessité que les aménageurs fibrent au plus près des entreprises les lots qu'ils raccordent. Cela est vraiment primordial pour avoir un business plan réaliste pour le monde des entreprises.

Il est vrai qu'il y a aujourd'hui une faible appétence de beaucoup d'entreprises pour le très haut débit, mais cela évolue rapidement. En fait, ce n'est pas une attitude contre le très haut débit, c'est le prix qui fait peur, ce n'est que cela, mais c'est un élément majeur dont on ne peut pas se soustraire. Il faut aller d'une part vers des packages simples qui intègrent la téléphonie car cela représente quand même une source d'économie significative, et d'autre part vers des services complémentaires, en expliquant notamment aux entreprises qu'avec un raccordement ADSL, quand il y a une grosse panne, la garantie est plus que limitée en termes de performance.

Jean-Luc SALLABERRY

Avec cette troisième intervention, nous nous rendons une nouvelle fois compte que le secteur de la santé est mis en évidence sur ces réseaux. C'est un aspect très important en termes de débit, on l'a vu sur Arras, on l'a vu quelque part sur Angoulême, en région sur Gigalis. La nécessité des besoins en très haut débit pour ce secteur a probablement été sous-estimée jusqu'à présent. Je crois qu'il y a sans doute là des gisements et des arguments à utiliser dans les futurs schémas directeurs régionaux, pour mettre en évidence, voire essayer d'améliorer, ces objectifs.

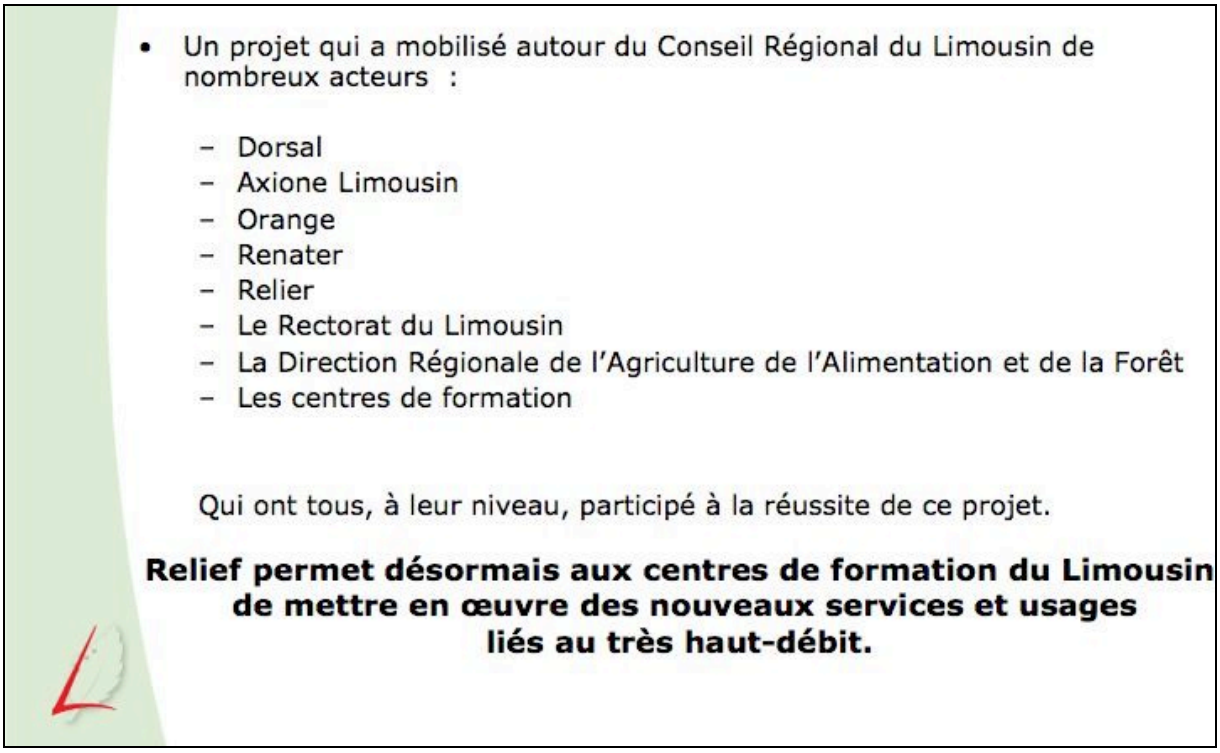
Un autre objectif a été aussi évoqué par Monsieur GERARDIN au niveau régional, c'est l'éducation ; Monsieur François SAULE va maintenant nous présenter son projet sur la région Limousin.

François SAULE, Directeur des services informatiques - Conseil Régional du Limousin

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

Le réseau RELIEF, qui signifie Réseau Limousin d'Enseignement et de Formation, est un projet de raccordement de l'ensemble des lycées et des centres de formation de la région Limousin à un réseau très haut débit.

RELIEF



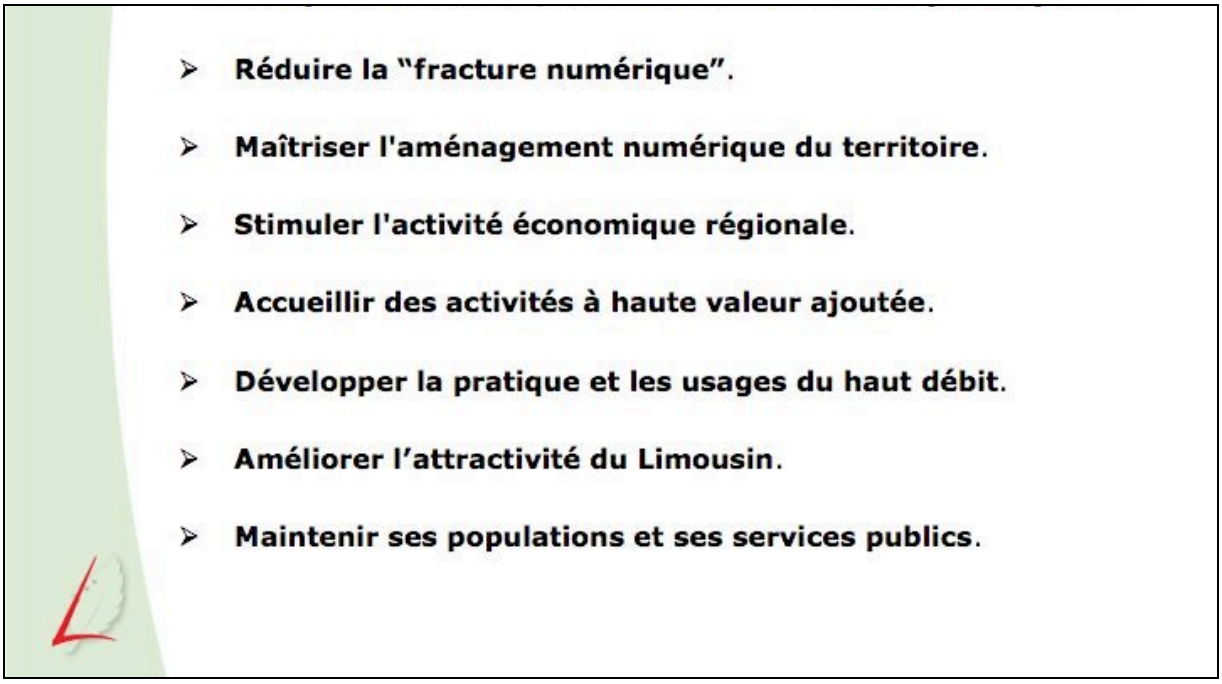
Ce projet a vu le jour dans les années 2006, en application et en s'inspirant de la DSP DORSAL, dont vous connaissez l'existence en Limousin. La construction de ce réseau était en voie de finalisation et l'idée du Conseil régional était de doter les établissements scolaires d'un réseau très haut débit puisqu'ils avaient des besoins de plus en plus importants en termes de montée en charge, en particulier sur internet mais aussi sur la partie data. Nous nous étions en effet aperçus que les débits SDSL proposés par les opérateurs n'étaient pas suffisants.

DORSAL

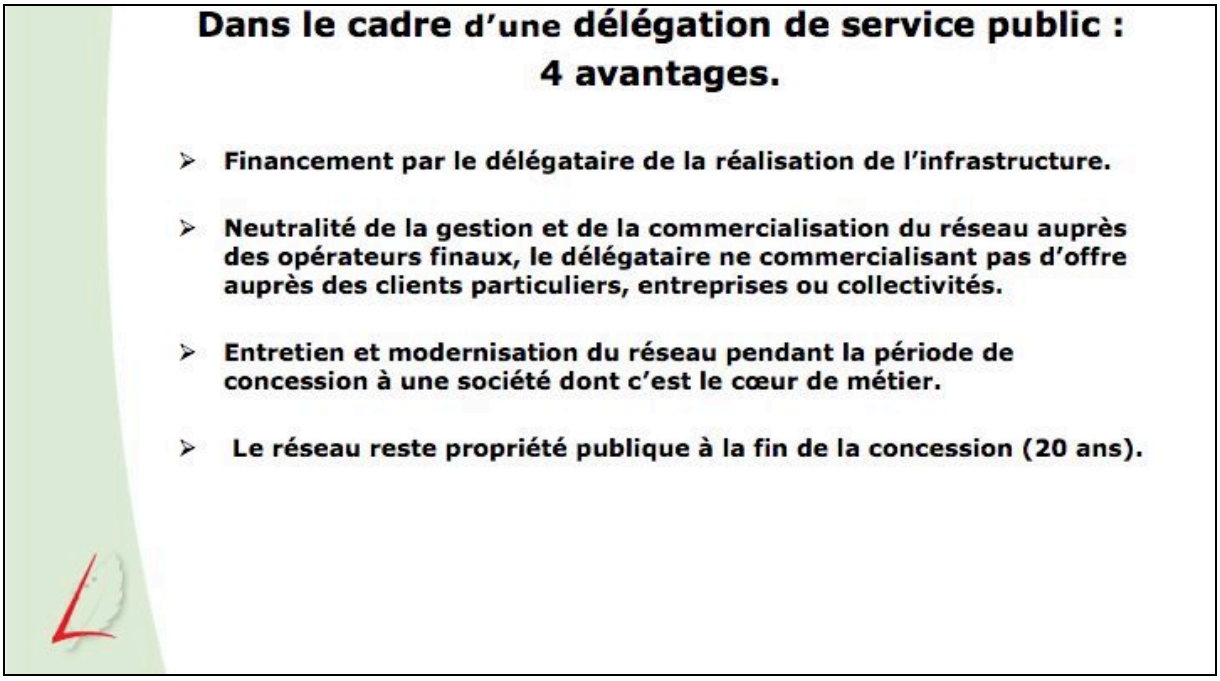


Je ferai simplement un petit rappel du réseau DORSAL, ce réseau d'initiative publique qui existe depuis maintenant quelques années et dont le financement a été assuré par le délégataire, Axione.

Pourquoi DORSAL, réseau d'initiative publique ?



Un RIP dans le cadre d'une DSP : 4 avantages



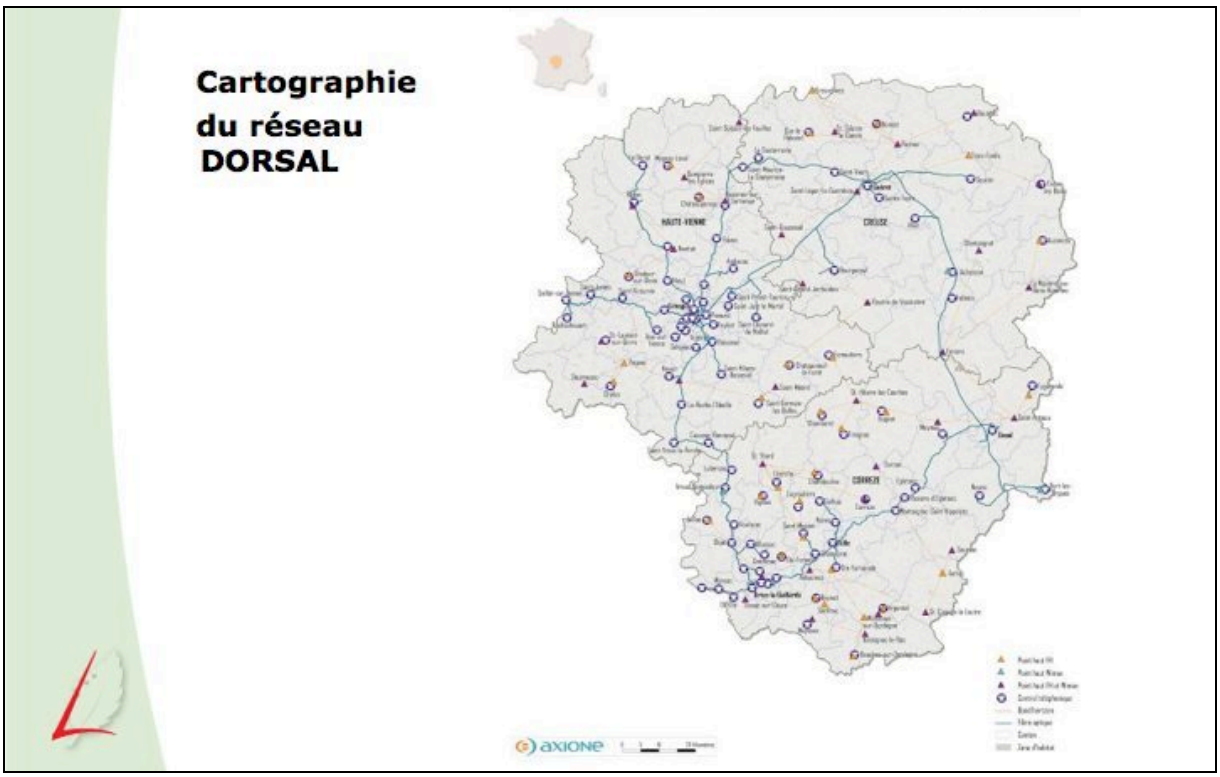
L'intérêt de ce réseau pour la région, c'est un retour en propriété à la fin de la délégation. L'idée de la région et du service informatique était d'amener un opérateur à faire une réponse à un appel d'offres sur le réseau DORSAL.

DORSAL : un financement public-privé

- un investissement de **85 millions d'€uros sur 20 ans.**
  - **68 millions de premier établissement (2 ans).**
  - **17 millions pour étendre et moderniser le réseau sur la durée de la concession.**
- une répartition **45% investissements publics**
  55% investissements privés.
- **38,4 M€ de financements publics :**
  - Europe : 13,21 M€,
  - Etat : 8,47 M€,
  - Région Limousin : 8,47 M€,
  - Départements Corrèze, Creuse, Haute-Vienne et DORSAL : 8,25M€.

Le réseau DORSAL représentait un investissement de 85 millions d'euros, 68 millions pour le premier établissement et 17 millions ensuite.

Cartographie du réseau DORSAL



Voici une cartographie de ce que le réseau DORSAL représente en Limousin, c'est une grande capillarité et une desserte en haut débit. La volonté de la région a été de s'appuyer sur ce réseau pour

permettre la mise en œuvre du réseau haut débit des lycées.

Un réseau public ouvert sans discrimination à tous les opérateurs



Le projet des lycées Limousin

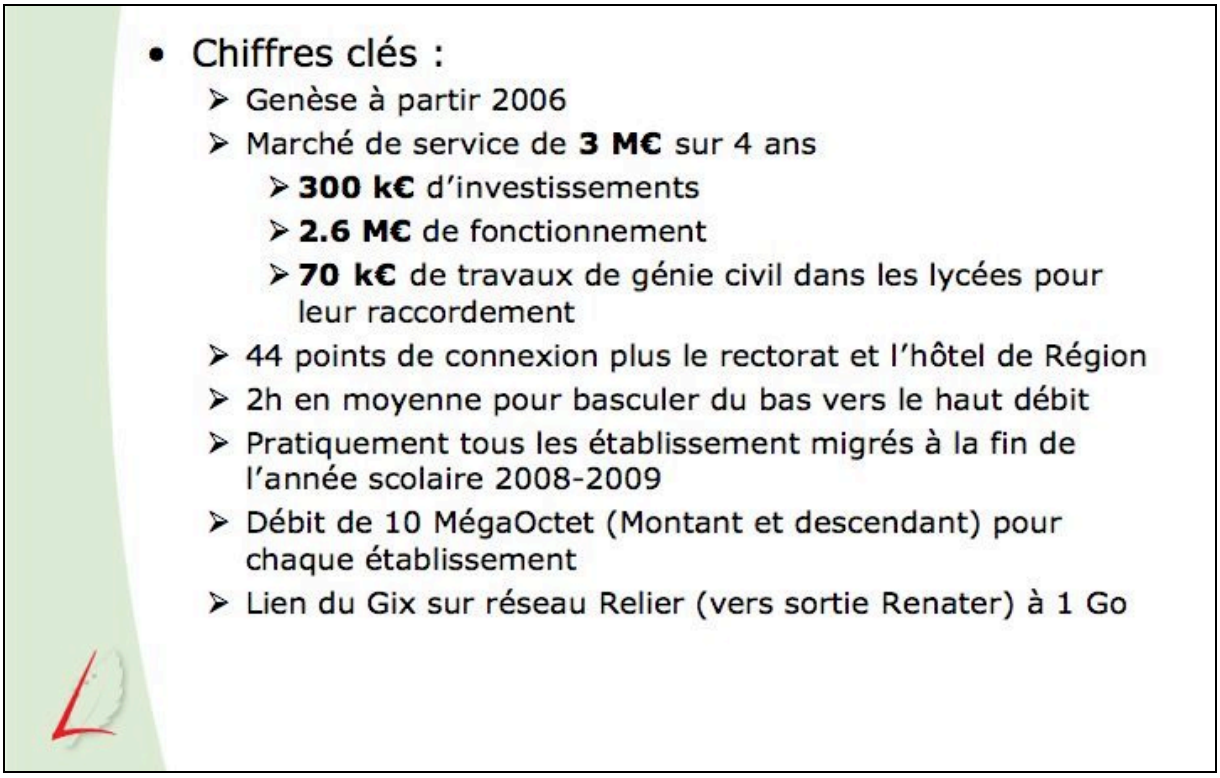
- **Raccordement en fibre optique des lycées Limousin (hors Limoges)**
  - Une construction fibre optique de 14 km.
  - Un investissement de 850 000 € en fonds propres d'Axione Limousin conformément aux engagements pris auprès de DORSAL en 2005.
  - Un support pérenne pour le développement des usages à destination des élèves.
- **Orange a signé son premier contrat en France, sur un réseau d'Initiative public : RELIEF**

La région Limousin a décidé de financer le raccordement de ces établissements en fibre optique. Pour ce faire, nous avons lancé un marché dans l'année 2008 et un opérateur a été retenu suite à cet appel d'offres. Il fallait profiter aussi de la DSP, puisqu'elle permettait de bénéficier jusqu'à la fin de l'année 2008 de la gratuité de la connexion pour l'ensemble des établissements publics. Les lycées étant listés dans ces établissements publics, c'était une des raisons du lancement du marché début 2008.

Le raccordement des lycées a nécessité la construction d'un certain nombre de fibres pour finir le réseau DORSAL dans les établissements en fait. Il a nécessité de la part du délégataire un investissement de 850 000 euros. L'intérêt de le mettre en fibre était d'avoir un support pérenne pour les années à venir, l'objectif étant d'avoir construit un réseau pour les 20 prochaines années et non pour les 3 ou 4 ans à venir. Enfin, à la fin du marché, c'est l'opérateur Orange qui a été choisi. Il signait pour la première fois en France sur un réseau d'initiative public.

Ce réseau a été issu d'une volonté forte du conseil du Limousin d'avoir d'abord DORSAL et ensuite un équipement très fort au niveau des établissements en matière de TICE. Nous avons fait une priorité du raccordement des établissements avec une volonté très forte d'un traitement égalitaire. En effet les établissements à gros effectifs ou à Limoges avaient accès à un très haut débit et avaient les moyens de payer ces raccordements, alors que les établissements ruraux non seulement n'avaient pas les moyens de payer mais ils n'avaient de toute façon pas d'offre des opérateurs pour cet accès. L'objectif de RELIEF était bien de proposer à tous les élèves du Limousin le même accès à un réseau et les mêmes chances d'accès au savoir.

RELIEF : chiffres clés



L'idée de ce réseau est née à partir de 2006, à la fin de la construction du réseau DORSAL. Nous nous sommes demandés ce que nous pouvions faire pour les établissements, et comment ils pourraient profiter de ce réseau.

Un marché de service de 3 millions d'euros a été passé pour 4 ans, avec 300 000 euros d'investissements pour la région ; 2,6 millions de fonctionnement, pour la partie frais d'accès au service et frais d'abonnement pour les 4 ans ; plus des petits marchés annexes que nous avons faits pour l'ensemble des travaux de connexion à l'intérieur des établissements. En effet, l'opérateur vient

jusqu'au domaine privé, mais il ne pose pas le fourreau qu'il faut à l'entrée de l'établissement, il n'amène pas la fibre jusqu'au serveur ou jusqu'au point de connexion. Les services de la région, la direction du patrimoine éducatif, ont donc généré un certain nombre de marchés pour faire les travaux dans les établissements.

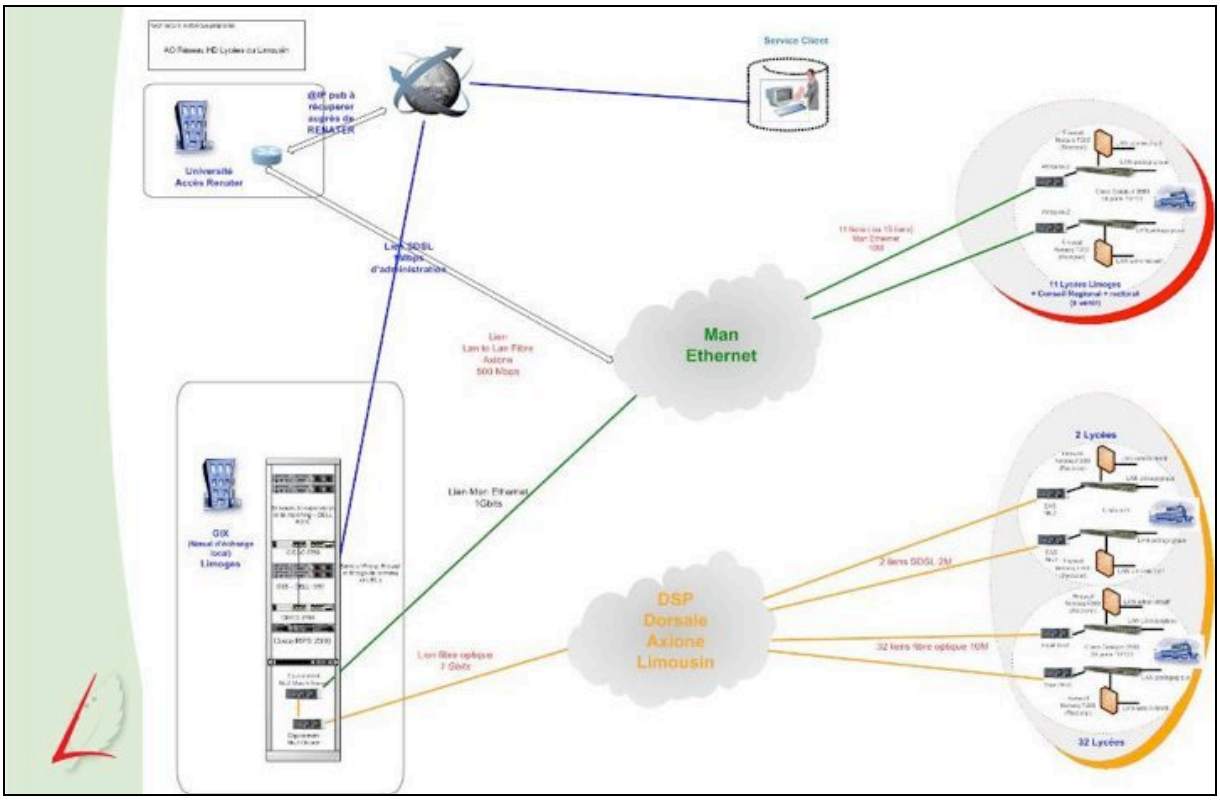
En région Limousin, il y a 52 lycées mais nous n'avons que 44 points de connexion car en fait certains établissements comportent des lycées d'enseignement généraux et des lycées techniques. Le fait d'amener le très haut débit permet donc de ne créer qu'un seul point de connexion, alors qu'auparavant nous avons vu qu'un établissement pouvait avoir 3, 4, 5 ou 6 abonnements internet pour ses différents bâtiments et besoins.

Le réseau est complètement opérationnel aujourd'hui. Il nous faut deux heures en moyenne pour basculer de l'ADSL, en général chez l'opérateur historique, à ce nouveau réseau : cela correspond au temps de coupure des pare-feu, des reparamétrages et de la mise en route du nouveau réseau. A ce jour, il manque 5 établissements agricoles qui ne sont pas encore migrés, tous les établissements de l'Education nationale le sont. Ils ont une gestion informatique beaucoup plus sérieuse que ceux du ministère de l'agriculture, il y a un plan de numérotation des établissements au niveau de l'Education nationale qui est forcément respecté, alors qu'au ministère de l'agriculture chaque établissement est très indépendant. La migration d'un lycée agricole représente pour nous entre 1 et 2 mois de travail au niveau du service informatique, entre les différents paramétrages qu'il faut refaire, sachant qu'en plus ils n'ont en général pas de pare-feu, et qu'il faut les en équiper pour pouvoir les faire fonctionner sur notre réseau.

Chaque établissement est connecté à 10 Mbit/s, avec une possibilité d'upgrade jusqu'à 100 Mbit/s, les équipements de terminaison que nous avons acquis étant prévus pour cela. Mais pour aller au-delà, il faudra changer ces équipements.

Ensuite, point important, il y a un lien à partir du GIX vers le réseau Relier (le Renater de Limoges) et qui nous permet ensuite de sortir sur Renater sur une liaison à 1 Gbit/s.

Le réseau très haut débit



Voici un synoptique du réseau qui présente deux parties différenciées : Limoges et l'extérieur de Limoges. Pour répondre à l'appel d'offres, l'opérateur historique s'est appuyé sur DORSAL pour la partie hors Limoges, et sur sa propre architecture pour Limoges, c'est-à-dire que l'ensemble des lycées de Limoges sont raccordés sur le même éthernet d'Orange et que les établissements en dehors de Limoges sont tous reliés sur la DSP DORSAL.

Ensuite nous avons un site central qui se trouve chez le délégataire Axione où l'ensemble des fibres ont été ramenées et où les serveurs et les appareils de fonctionnement du réseau sont mis en place.
Nous avons un pare-feu central qui permettrait de fermer le réseau mais nous n'avons pas pu le faire. En fait, nous avons pour l'instant laissé dans chaque établissement le pare-feu géré par l'Education nationale, en application de sa politique de sécurité, sachant que la responsabilité de la sécurisation des établissements relève du rectorat et non pas de la région. Le rectorat n'était pas très enclin à nous laisser cette responsabilité, ce qui nous arrangeait bien.

En revanche, nous avons l'équipement de terminaison devant le pare-feu, et aujourd'hui c'est bien la région, à travers son opérateur, qui gère le débit de l'établissement ainsi que sa répartition. Je le signale car c'est important : nous avons réservé 10 % de la bande passante de chaque établissement pour le service administratif, c'est-à-dire pour le travail dans les bureaux, car nous nous étions aperçus au cours des années précédentes que, quand les administratifs ne pouvaient pas travailler, souvent le rectorat coupait la partie pédagogique pour permettre aux personnels de bureau de travailler dans la journée. Dans la mesure où il nous semblait à la région que les établissements étaient plutôt réservés aux élèves, nous avons donc privilégié le débit pour la partie pédagogique. Cela, c'est nous qui le pilotons.

Aujourd'hui, l'opérateur supervise complètement le réseau, nous avons d'ailleurs une charge assez importante par mois d'environ 4 000 euros pour la supervision. Dans le prochain marché, cela sera peut-être une chose à laquelle il faudra réfléchir pour faire des économies, en internalisant éventuellement cette tâche. A 4 000 euros mensuels, il y a peut-être moyen d'embaucher un ingénieur réseau.

Et en fait, sur le synoptique, vous voyez la sortie de l'université de Limoges sur le lien Renater, avec un lien de ce réseau qui est à 1 Gbit/s. Nous avons volontairement gonflé ce lien, même si aujourd'hui les débits ne sont pas complètement saturés, loin de là.

Le réseau haut débit pour les lycées



Il consiste en un apport de débit, mais notre volonté est surtout de développer les usages dans les établissement, car il n'est pas question que la région ait investi 3 millions d'euros simplement pour de l'accès web, même si c'est le premier service que l'on rouvre après les 2 heures d'interruption, car il faut que l'accès web fonctionne afin que les élèves puissent allez consulter les informations dont ils ont besoin, mais aussi que les services administratifs puissent fonctionner puisqu'aujourd'hui tous les services implantés par les rectorats reposent en général sur des accès web.

Parmi les prochains services que nous voulons voir ouvrir, il y a un projet d'ENT régional qui devrait voir le jour dès l'année prochaine, et cette infrastructure devient un facilitateur pour ce projet. L'expérimentation faite par l'Education nationale dans les années 2005-2006, montrait que les établissements qui avaient moins de 2 Mbit/s en ADSL n'étaient pas capables d'héberger ou d'accéder à un service de type ENT.

Concernant la maintenance informatique qui est mon domaine, nous mettons actuellement en place une partie de télémaintenance. D'ici deux ans, tous les réseaux d'établissement auront un équipement identique, et les équipes de terrain ne se déplaceront plus pour faire le réparamétrage du réseau, puisque nous aurons une console centrale d'administration des réseaux informatiques des établissements. C'est parce que nous avons ce haut débit que nous serons capables de faire cela. Aujourd'hui, il est impossible d'administrer un réseau à distance à travers du SDSL, parce que les interruptions de services et les besoins en bande passante de ces applications sont trop importantes.
Et bien sûr, derrière, nous sommes en train d'inventer, ou d'essayer de développer de nouveaux services et de nouveaux usages dans les établissements. En particulier un service de téléphonie. Puisque nous avons construit un réseau de transport, nous allons apporter un nouveau service et mettre en œuvre de la téléphonie sur IP.

Ensuite, il y a toute la gestion technique imaginable des bâtiments, par exemple la domotique. Si nos établissements sont câblés en interne pour pouvoir délivrer ce type de service, cela veut dire que, soit des agents de la région, soit des délégataires, pour les parties techniques, pourraient administrer à distance des établissements.

Nous pensons aux établissements sportifs : nous avons des établissements avec des piscines, on peut imaginer que dans la journée elles soient réservées à leurs élèves et que des associations

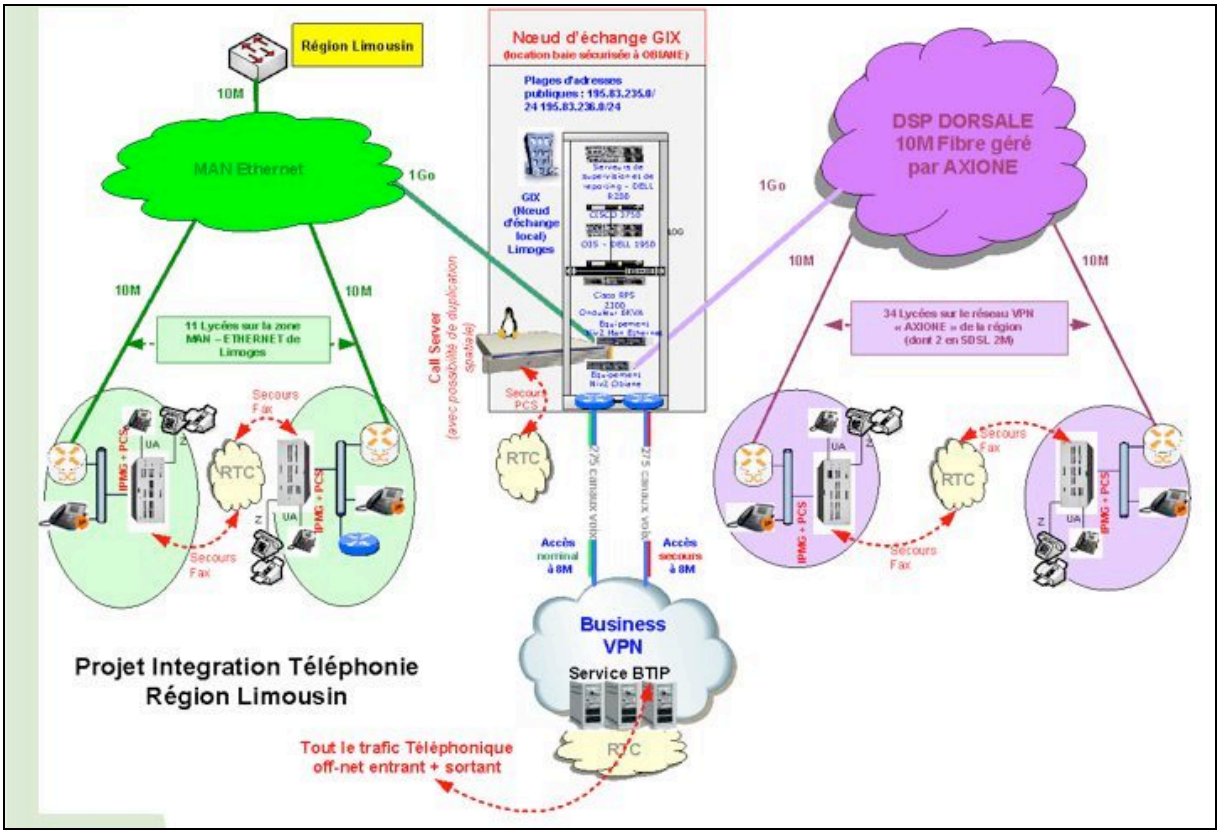
puissent y accéder en fin de journée. Cela nécessite alors des accès automatisés, car il n'est pas question que le concierge de l'établissement reste jusqu'à 22 ou 23 heures pour ouvrir la piscine à des associations. Nous pouvons imaginer la même chose pour de nombreux services que les établissements sont capables de délivrer.

Sur la partie domotique, nous avons par exemple mis en place, une gestion à distance des chaudières. Un certain nombre de chaudières sont raccordées et les agents de notre service technique sont capables de suivre leur fonctionnement à distance. Il y a énormément de services possibles à partir du moment où le débit permet de le faire et que bien sûr les équipements de terminaison en sont capables. Certaines chaudières sont trop anciennes par exemple, on ne peut pas mettre de capteur, ni les intégrer dans un réseau informatique.

Il s'agit d'un travail de fond nécessaire, mais maintenant que nous avons construit le réseau, nous imaginons les usages.

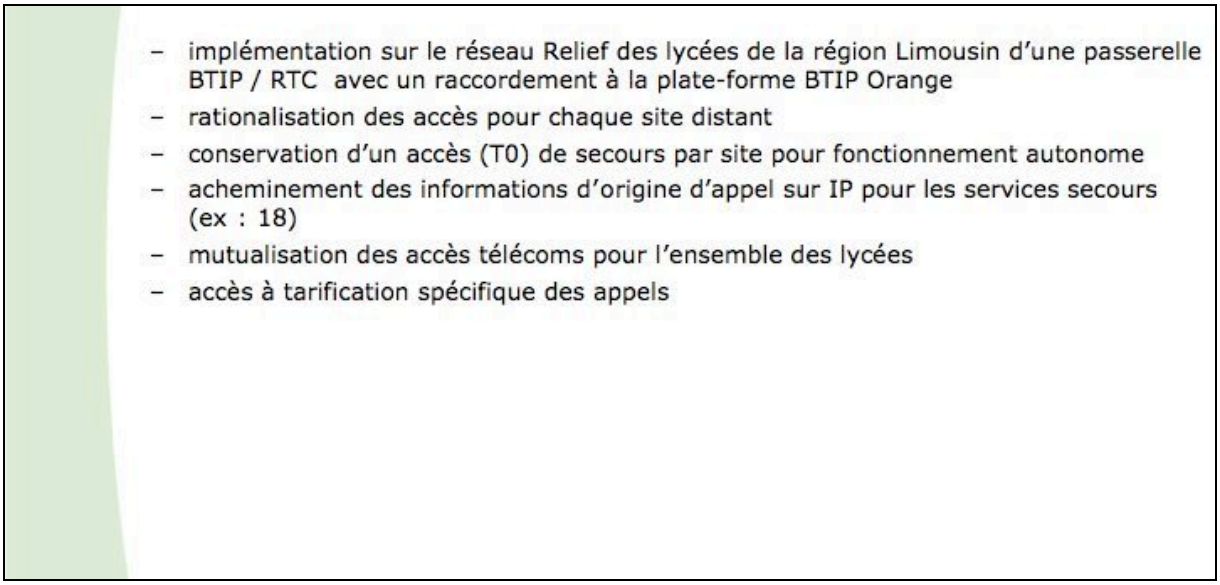
Nous avons parlé de l'ENT+ car en région Limousin nous avons voulu développer autre chose, c'est-à-dire amener au sein de la collectivité et à partir de l'ENT un certain nombre de services. Bien sûr derrière, dans le réseau, la visioconférence ou la web conférence est forcément gratuite parce que toutes les communications dans le réseau sont gratuites. Nous avons aussi pensé à des bibliothèques virtuelles et puis il y a également l'accompagnement des nouvelles compétences de la région qui pourraient être décentralisées à travers ce service…

BTIP sur réseau RELIEF



Je vous présente très rapidement ce que nous sommes en train de mettre en œuvre. Une fois que nous avons construit cette infrastructure, un des premiers services que nous avons imaginé, cela a été de la téléphonie. Il s'agit d'un schéma très technique.

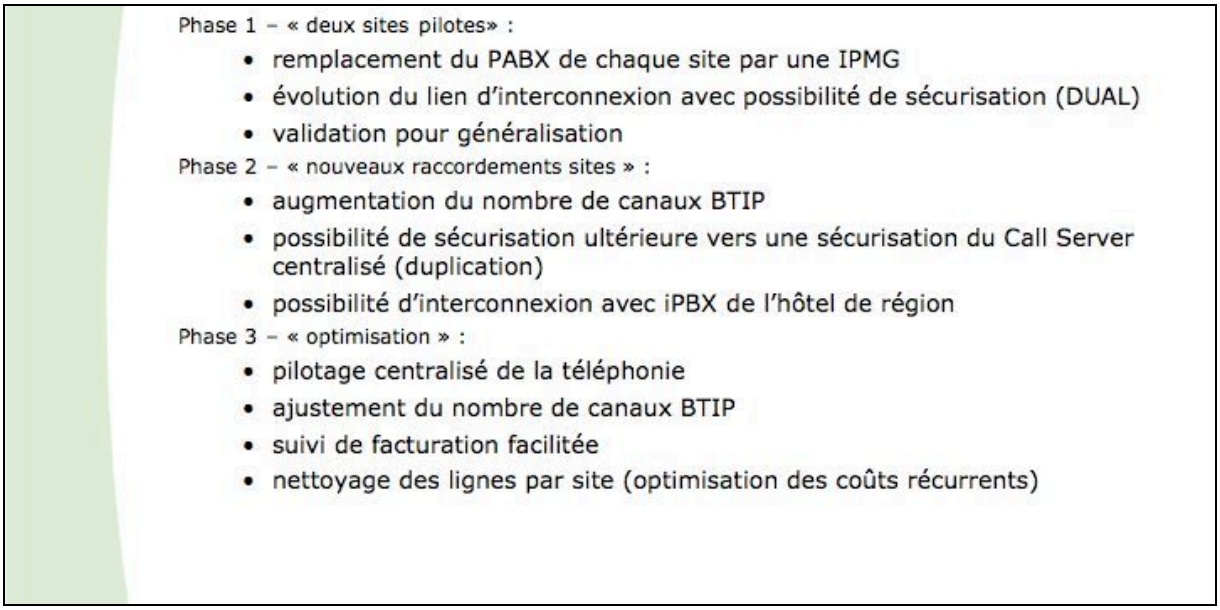
Mise en place



Une fois que l'établissement est sur RELIEF, il suffit de venir installer sur son réseau téléphonique une Media Gateway, une PMG, qui permettra de relier la partie téléphonique de l'établissement à un serveur que nous avons installé sur la partie centrale du réseau et, à partir de là, le réseau RELIEF sert de réseau de transport pour la téléphonie de l'établissement.

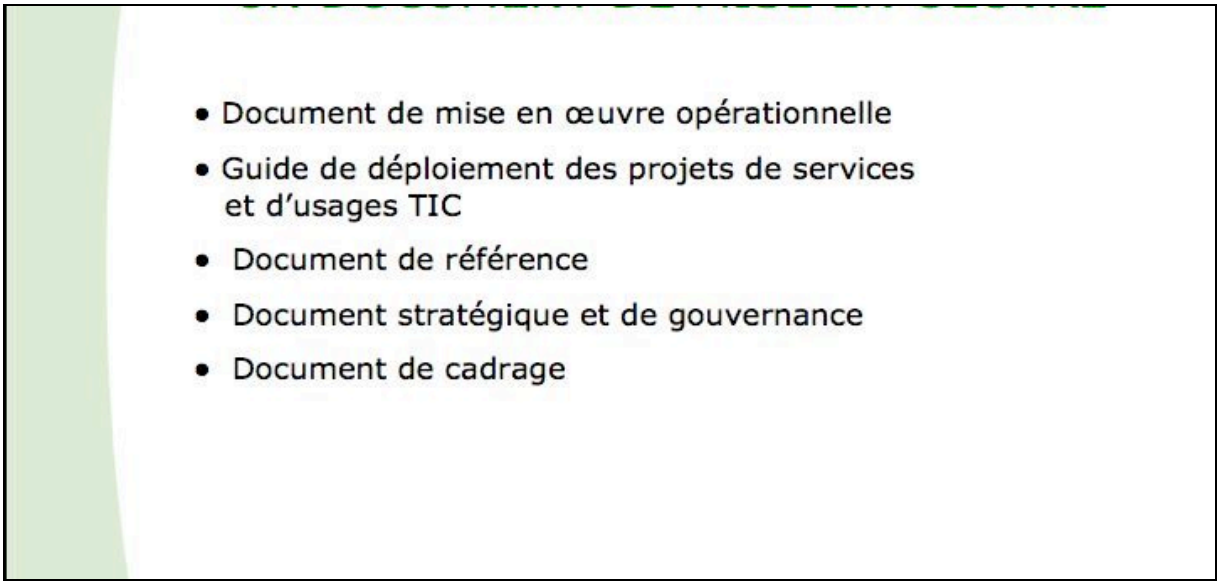
Ensuite la téléphonie est amenée sur le service BTIP d'Orange, car nous profitons de notre marché à bons de commande pour mettre en place ce service. L'intérêt est que le changement des autocommutateurs n'est pas nécessaire puisque nous les remplaçons par ces Media Gateway, et ensuite que l'établissement a la possibilité de faire de l'achat de communications en gros. Reste toujours la problématique des communications vers les portables qui ne seront pas traitées par ce système et qui demeurent une grosse part de la facture. L'intérêt aussi, est que l'ensemble des communications sont gratuites à l'intérieur du réseau RELIEF. C'est-à-dire que, lorsque les établissements s'appellent entre eux, c'est gratuit, et également quand ils appellent la région ou le rectorat, car ils sont l'un comme l'autre parties prenantes de RELIEF.

Déploiement



La région s'est fixée comme objectif d'avoir migré l'ensemble de ses établissements sur ce dispositif de téléphonie avant la fin 2011. C'est là que nous voyons tout l'intérêt d'abord de la création de DORSAL et ensuite de ce réseau de transport grâce à la DSP.

Le SDUS : un document de mise en œuvre



Pour finir, il faut savoir que tout cela s'articule dans un schéma développé par la région qui s'appelle le Schéma du Développement des Usages et des Services (SDUS). Aujourd'hui, nous voyons bien que nous avons créé une infrastructure, et ce que veut la région, c'est créer des usages sur l'infrastructure maintenant. Celle-ci n'ayant pas de sens s'il n'y a pas d'usages. Il y a donc une réflexion qui est menée. Le SDUSS est en fait un document de mise en œuvre opérationnelle, mais aussi un guide de déploiement des projets de services et d'usages TIC et il faut savoir qu'il y a aussi la possibilité d'obtenir des financements à travers le SDUSS.

Jean-Luc SALLABERRY

Ce projet semble évident lorsqu'on a un réseau de collecte départemental ou régional. Pour un département ou une région, le fait de collecter ces lycées ou ces collèges va de soi, pourtant ce n'est pas une petite affaire. Même quand ces réseaux sont déjà construits, cela reste de très gros projets. Ce sont également des projets d'usages très importants en matière de collectivité territoriale.
Dernière présentation, et non la moindre, celle du Sipperec : Etienne ANDREUX va nous présenter tous les projets qui sont déjà lancés depuis un certain temps au Sipperec dans ces domaines, pour couvrir les besoins des entreprises et aussi des services publics.

Etienne ANDREUX, Directeur général du Sipperec

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

Plan de l'intervention

- Quelle offre définir pour les TPE et PME et comment susciter une dynamique chez les opérateurs et au sein des entreprises ?
- Le projet de décision de l'ARCEP relatif aux modalités d'accès au segment terminal fibre optique
- Comment mettre à profit les RIP pour faire baisser les coûts de télécoms et développer les usages des services publics ?

J'articulerai mon intervention autour de trois thèmes principaux.

Premièrement, quelle offre définir pour les très petites et les moyennes entreprises et comment susciter une dynamique chez les opérateurs et au sein des entreprises ? Deuxième partie : la décision de l'Arcep. Il faut quand même que nous la commentions, elle a été mise en consultation mais ce n'est pas fini, j'en dirai quelques mots. Et troisièmement, je recouperai certaines interventions en montrant comment les RIP sont des avantages pour les collectivités locales dans leur gestion.

Quelle offre définir pour les TPE et les PME ?

Les Enjeux

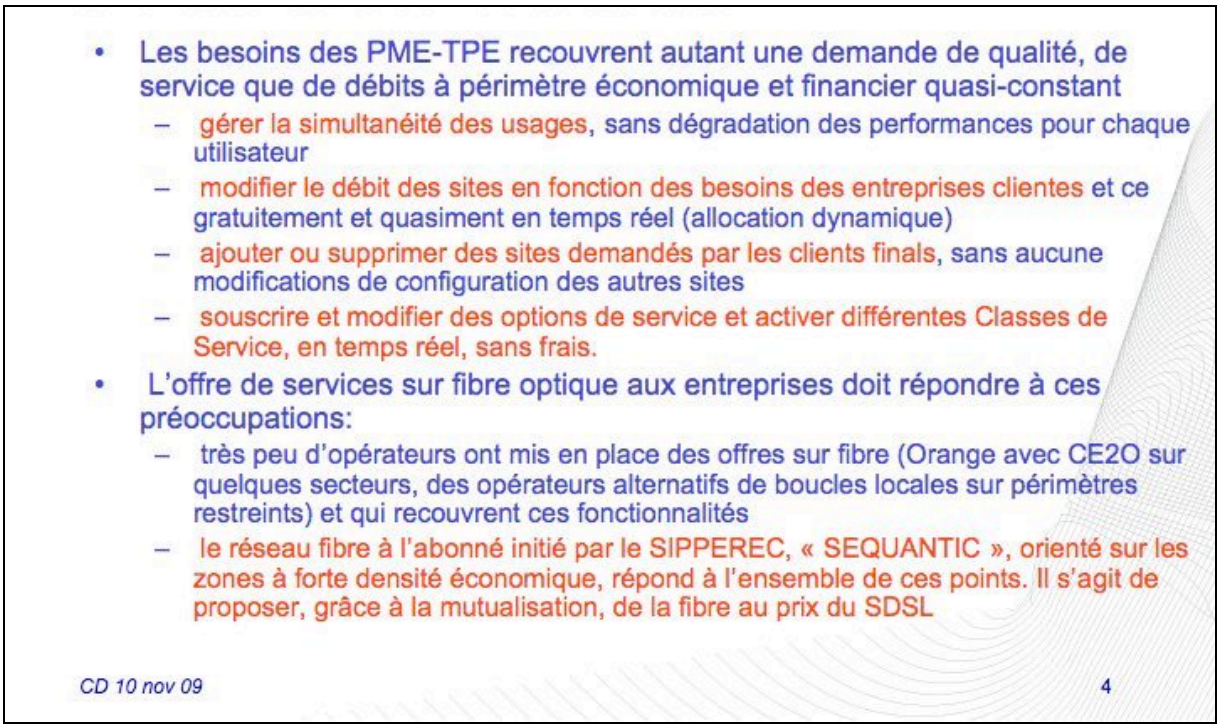
- Les entreprises ont des besoins de performance et de compétitivité qui se heurtent à un manque de pratique des entreprises françaises et à des tarifs de détail des services sur fibre optique, encore rédhibitoires pour les PME

Site	Tarifs/ligne/mois
Site Entreprise Fibré par un RIP	500-600€ pour un lien 10Mbit/s avec internet + voix (hors communications)
Site Entreprise Fibré par un Opérateur Privé	1200-1500€ pour un lien 10Mbit/s avec internet + voix (hors communications)

Je crois que l'enjeu, cela été dit aussi ce matin, notamment par l'opérateur qui a introduit le débat, les entreprises françaises ont des besoins de performance de compétitivité qui se heurtent à un manque de pratique de leur part et à des tarifs de détail des services qui sont beaucoup trop chers sur la fibre optique et qui sont encore rédhibitoires aujourd'hui pour nombre d'entreprises.

Vous avez-là un tableau comparatif entre le site d'une entreprise fibrée par un réseau d'initiative publique, en l'occurrence Séquantic pour le Sipperec, et le site fibré par une entreprise opérateur privé, nous avons pris l'offre CE2O de France Télécom. Vous voyez bien la différence des prix qui existe aujourd'hui entre ces deux offres. Cette question du prix est essentielle quand on parle de compétitivité des entreprises, des PME et des TPE.

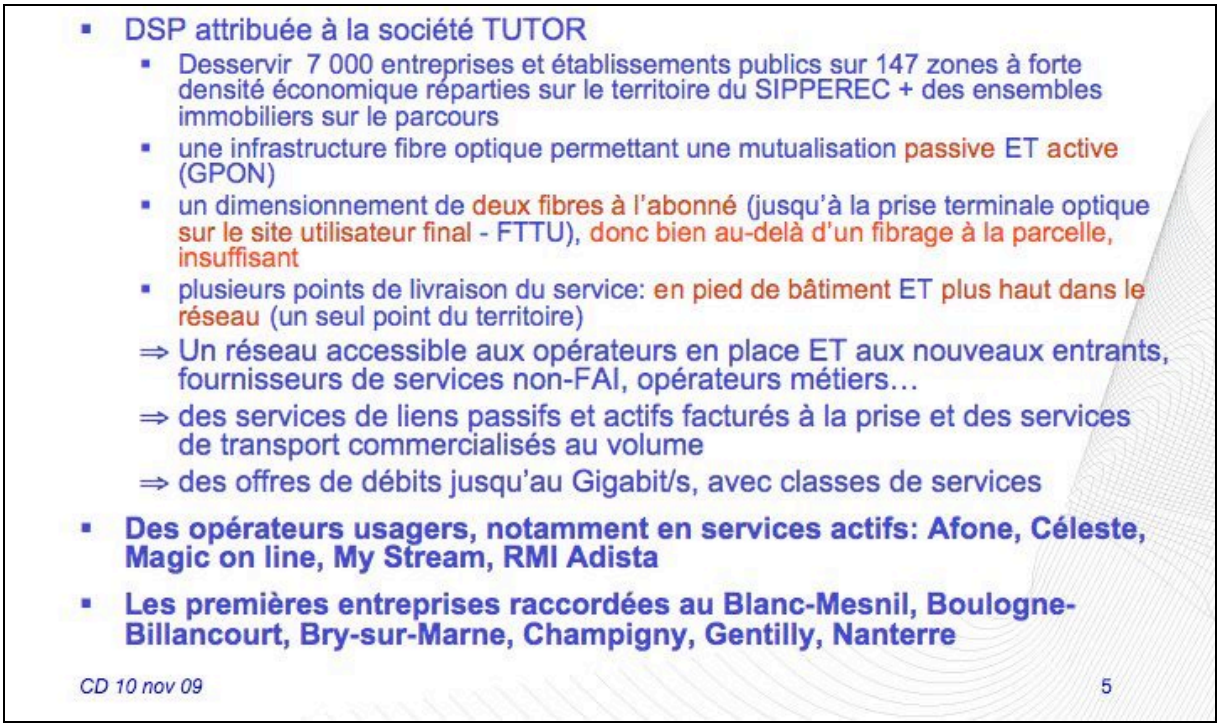
Le très haut débit pour les entreprises et les services publics : une demande constante de maîtrise des coûts



Les besoins des entreprises recouvrent différents paramètres : gérer la simultanéité des usages sans dégradation des performances ; monter le débit des sites en fonction des besoins des entreprises, et donc évoluer au fur et à mesure, en cours de journée et en cours de semaine ; ajouter ou supprimer des sites demandés par le client final ; souscrire et modifier des options de service et activer différentes classes de service en temps réel et sans aucun frais.

Ce sont des besoins des entreprises auxquels nous devons faire face aujourd'hui si nous voulons vraiment répondre à leurs préoccupations. Il faut reconnaître que très peu d'opérateurs ont mis en place ce type d'offres pour les PME. Bien sûr les grandes entreprises ont les moyens de se payer ce type d'offres mais pas les PME et TPE. J'ai évoqué tout à l'heure Orange avec C2O. Avec le réseau Séquantic que met en œuvre le Sipperec aujourd'hui, qui est orienté vers les zones à forte densité économique sur notre territoire, et vise à desservir 7 600 entreprises, nous essayons de répondre à l'ensemble de ces points. Il s'agit de proposer, grâce à la mutualisation, de la fibre au prix du SDSL. C'est cela l'enjeu aujourd'hui.

Le réseau Séquantic : les premières entreprises sont raccordées



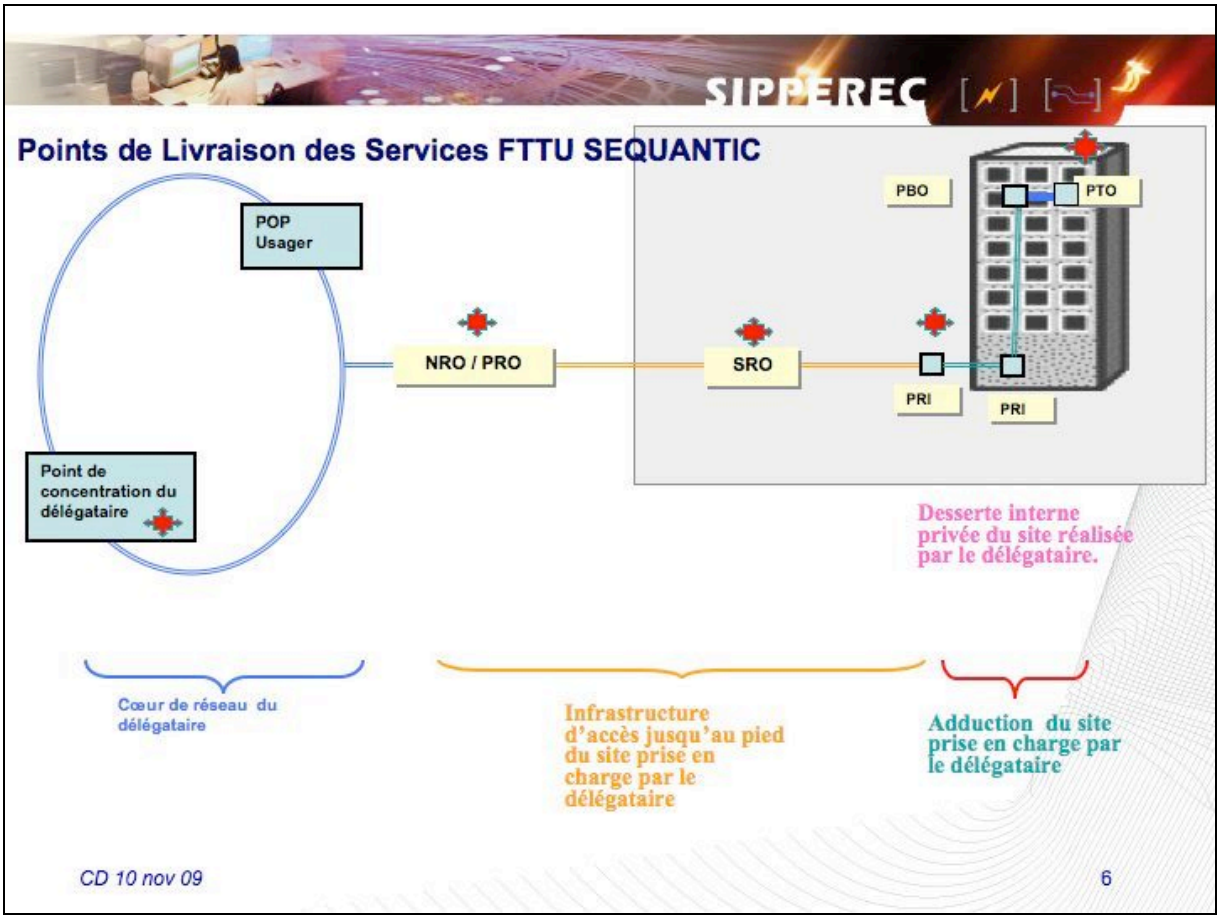
La DSP que nous avons faite pour desservir ces 7 600 entreprises a été confiée à la société TUTOR. Nous avons 147 zones à forte densité économique sur le territoire et l'infrastructure permet à la fois une mutualisation passive et active. Je crois que ce débat doit être tranché : nous avons besoin à la fois d'offres actives et d'offres passives.

Le dimensionnement est de deux fibres à l'abonné jusqu'à la prise terminale optique sur le site utilisateur final. Nous allons donc vraiment dans la colonne de l'immeuble et sur le palier, permettant vraiment à l'entreprise de se connecter. Cela va donc bien au-delà d'un fibrage à la parcelle qui est certes indispensable, mais que nous estimons insuffisant en région parisienne, si nous voulons avoir le type d'offres compétitives dont j'ai parlé précédemment.

Il y a plusieurs points de livraison du service en pied de bâtiment et éventuellement plus haut dans le réseau. J'en présenterai un plan ensuite.

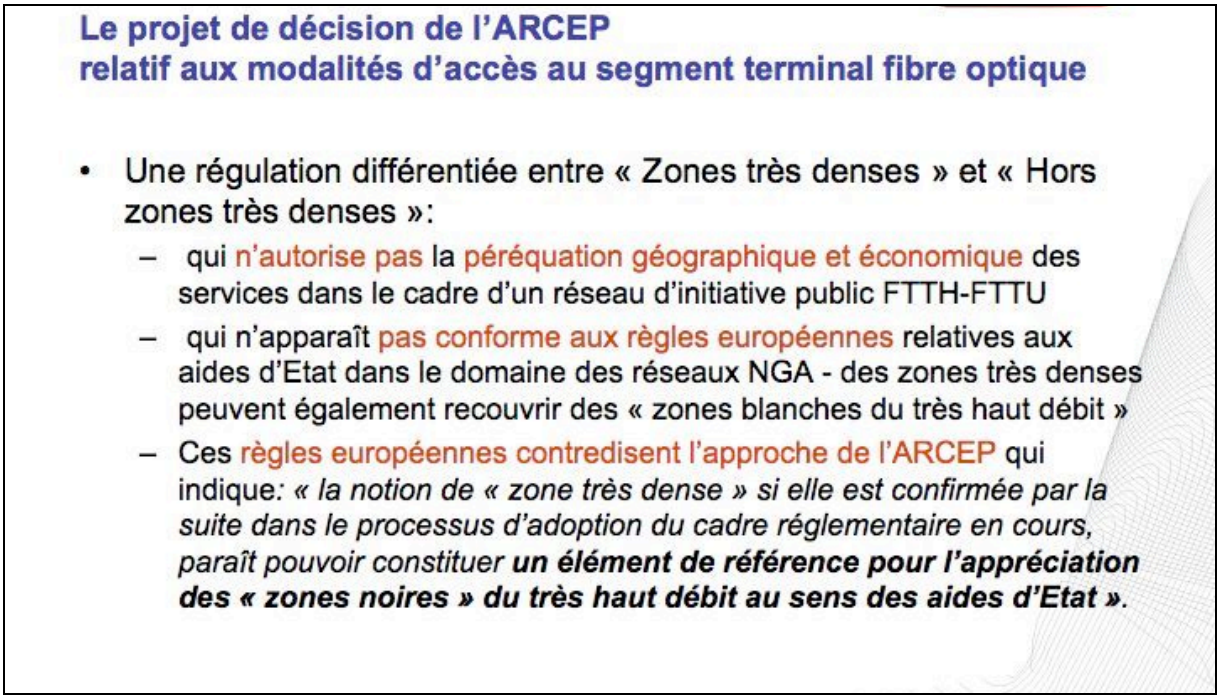
Sur ce réseau qui est ouvert, neutre, non discriminatoire, nous avons déjà des opérateurs qui répondent et font des offres aux entreprises, par exemple Afone, Celeste, etc. Et les premières entreprises sont raccordées sur un certain nombre de villes de notre territoire.

Points de livraison des services FTTU Séquantic



Dans le schéma qui vous est présenté, que l'on soit au cœur du réseau du délégataire (le cercle ovale en bleu), à l'infrastructure d'accès jusqu'au pied du site, ou dans le site lui-même, nous voyons qu'il y a possibilité à tous les endroits en rouge sur la carte, de se connecter à ce réseau. Cette modularité de l'offre est essentielle aujourd'hui, y compris dans l'immeuble lui-même, pour permettre, en fonction des entreprises ou des opérateurs, d'avoir le choix de l'accès et du niveau de l'accès.

Le projet de décision de l'Arcep



Bien sûr, aux vues de ce que nous faisons actuellement avec le réseau Sipperec, nous ne pouvons pas rester inertes vis-à-vis de ce que propose aujourd'hui l'Arcep concernant les modalités d'accès au segment terminal optique. L'Arcep a lancé une consultation et nous y avons répondu. Nous ne connaissons pas encore ses conclusions, mais nous savons que, suite à cette consultation, l'Autorité de la concurrence a fait connaître son avis ainsi que la Commission européenne.

Cette régulation de l'Arcep est fondée sur une distinction entre zones très denses et hors zones très denses. Telle que cette régulation est proposée, il n'y a pas de possibilité de péréquation géographique et économique entre ces deux types de zones. C'est une question à laquelle il faut que nous réfléchissions : pourquoi il n'y a pas cette péréquation entre les deux types de zones ?

Depuis que l'Arcep a lancé cette consultation, il s'est produit ce dont a parlé Martin de MIJOLLA en citant le président du Conseil régional des Hauts-de-Seine : « une petite révolution juridique ». Il s'agit de la décision de la Commission européenne relative aux aides d'Etat dans le domaine des réseaux NGA. Cette décision est effectivement une modification importante. Nous aurons en plus prochainement connaissance exacte de la décision relative au dossier du CG 92. Avec ces deux éléments, il est clair que les règles européennes nous changent fondamentalement la donne, il y a un « avant » et un « après » cette décision de la Commission européenne. En effet, tels que nous étions partis dans le raisonnement de l'Arcep, dès que nous étions en zone noire, il n'y avait pas d'aide publique, or aujourd'hui, avec le nouveau raisonnement de l'Europe, c'est clairement possible. Cela change donc totalement la donne sur le fait de laisser uniquement les quatre opérateurs qui peuvent chacun monter dans les colonnes de l'immeuble et il ne peut y avoir une offre active que lorsque ces quatre opérateurs ont pu se déployer. Il faut que nous prenions toute la mesure de ce changement et que nous réfléchissions aux conséquences que cela entraîne.

Le projet de décision de l'Arcep



Le deuxième aspect sur cette analyse de l'Arcep, c'est la notion selon laquelle « une ligne de communication électronique à très haut débit en fibre optique est une liaison passive ». C'est le texte de l'Arcep. Telle que l'Arcep présente cette définition, nous avons le sentiment qu'il y a interprétation de la loi de modernisation de l'économie, de l'article 34-8-3 du code des communications électroniques, que cela va au-delà. Il faut mener jusqu'au bout le débat qu'a commencé la Caisse des Dépôts ce matin : la régulation par les infrastructures, la régulation par les services. C'est un enjeu important car, ce qui compte tout de même, c'est combien le client final va payer à la sortie. Nous l'avons vu pour les entreprises, c'est aussi valable pour les particuliers. De la façon dont le réseau sera conçu en matière de FTTH, si on laisse les quatre opérateurs se déployer, il est évident que les coûts de ces déploiements se répercuteront sur le client final et il faut en être conscient aujourd'hui. De même qu'il faut être conscient qu'en matière de mobile, nous avons eu 3 opérateurs, mais nous avons toujours des zones blanches. De la même façon, nous aurons si nous n'y veillons pas, des zones blanches, parce que la notion de régulation en zones denses ne concerne que les immeubles de plus 12 logements. Quand nous voyons ce qu'il y a comme immeubles de moins de 12 logements dans nos zones denses, nous ne pouvons être qu'inquiets sur la différenciation géographique si nous restons avec le modèle proposé aujourd'hui l'Arcep.

Le projet de décision de l'Arcep



Nous avons tout de même des alliés, puisque l'avis de l'Autorité de la concurrence, tout en donnant un feu vert à l'Arcep, fait un certain nombre de remarques et je pense que l'Arcep devrait en tenir compte. L'Autorité de la concurrence dit que l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché sera facilitée si les investissements qu'ils ont à consentir sont progressifs et s'ils peuvent disposer, dans une première phase, d'une offre d'accès relativement haut dans le réseau, éventuellement sous forme activée. La notification de la Commission européenne qui vient d'intervenir le 6 novembre dernier demande à l'Arcep de vérifier si la régulation proposée est suffisante pour assurer à la fois une concurrence sur les services de communications électroniques et répondre à la demande des consommateurs en France.

Elle indique que les principes tarifaires de l'accès à la fibre pour les acteurs du marché en l'état, ne reposent pas sur une assise légale suffisante et demande des mesures complémentaires. Il faut donc que nous soyons très attentifs à cette forme de régulation. Ce n'est pas joué, c'est nous, collectivités locales qui serons au contact du terrain dans la mise en œuvre, tant pour les zones d'activité économique que pour les particuliers.

Mettre à profit les RIP pour faire baisser les coûts télécoms et développer les usages des collectivités

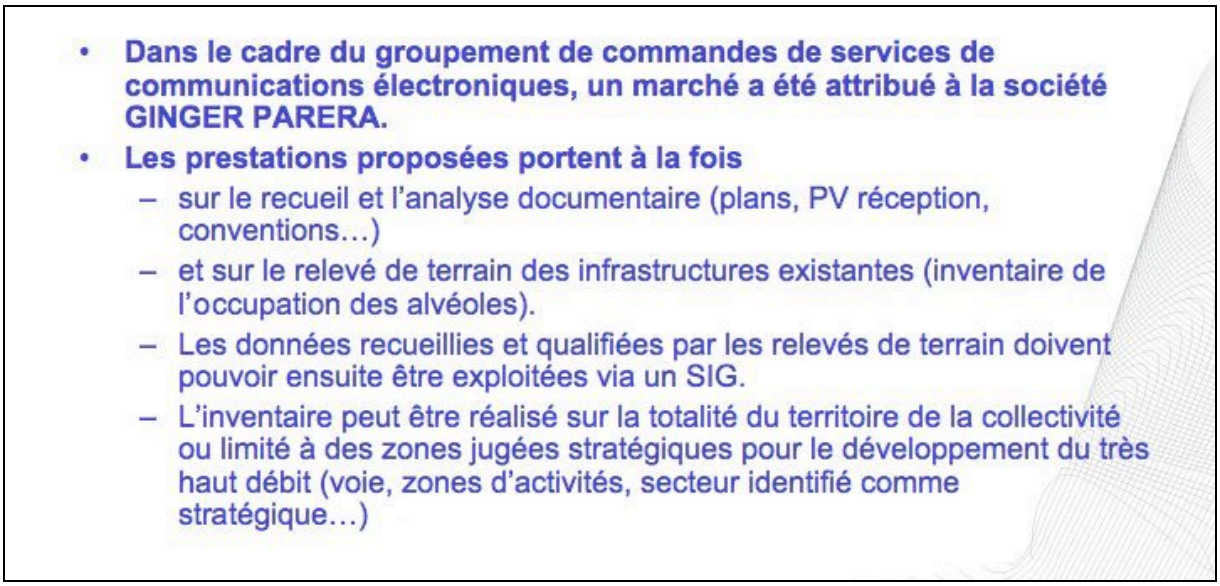


De ce point de vue, nous avons une certaine expérience au Sipperec puisque nous avons conçu dès 1996 un groupement de commandes des services de télécommunications. A l'époque, je rappelle qu'il n'y avait eu qu'un seul groupement de commandes fait par des collectivités, c'était la ville de Rennes et la communauté urbaine pour le mobilier urbain. Depuis, le groupement de commandes a été totalement validé dans les versions successives du Code des marchés publics. Nous en sommes à notre 5ème consultation. Dans un mariage, on dit que la période difficile est entre 7 et 10 ans, nous avons passé cette période et nous avons gagné des adhérents puisqu'il y a aujourd'hui 115 adhérents qui sont aussi bien des communes, communautés d'agglomération, conseils généraux, Offices HLM. Le budget total de ce groupement de commandes est de 29 millions d'euros sur trois ans. Voici les chiffres des équipements concernés (cf. diapo).

Nous sommes donc un grand compte en matière d'achats de télécommunications. Partout où notre réseau de fibre noire Irisé est présent dans les hôtels de villes, partout où il y a un réseau de ville entre les principaux bâtiments consommateurs de voix et de données dans les collectivités locales, il y a une baisse encore plus grande de la facture, en plus de celle liée à la notion d'être regroupé pour acheter.

Entre chaque groupement de commandes, il y a eu une baisse de la facture globale. Sur la dernière consultation, dont les prix vont prendre effet au premier janvier 2010, une ville ayant un réseau de ville gagne 25 % quand les autres adhérents gagnent 19 %. C'est très prometteur parce que, en tant que collectivités, nous sommes amenées à aller vers le développement de nouveaux usages, que cela soit dans la gestion de la relation au citoyen, de la vidéo protection ou des espaces numériques de travail.

Un marché à disposition des collectivités pour recenser les infrastructures télécoms disponibles



La nouveauté de ce groupement de commandes est que nous avons rajouté un lot pour permettre d'attribuer un marché facilitant la collecte et la recherche des infrastructures existantes. En effet, nous savons que, pour déployer des réseaux, il faut bien connaître son sous-sol qui est une richesse, mais ce n'est pas si simple. Les villes n'ont pas forcément les compétences ou la mémoire de ce qui a été fait, et on ne peut pas dire que l'opérateur historique nous aide pour retrouver cette mémoire… Nous avons donc passé un marché avec une entreprise, Ginger Parera (cf. détail des prestations), permettant à la fois le recueil et l'analyse documentaire, le fait de pouvoir stocker les données sur le système d'information géographique, et d'avoir ainsi un inventaire complet sur l'ensemble de notre territoire.

Pour conclure, trois éléments essentiels. Dans nos débats, il ne faut pas perdre de vue la question de l'aménagement du territoire. La fracture numérique n'est pas derrière nous, si nous n'y faisons pas attention, elle peut être encore plus devant nous dans l'inégalité des territoires face aux questions qui nous sont posées. Je dis aux opérateurs de télécommunications qui répondent à nos différentes consultations : « ne soyez pas uniquement des chasseurs de subventions, partagez et mettez bien en œuvre les contrats que nous mettons d'aplomb ensemble ». Nous savons que c'est difficile, car maintenant nous entrons dans la phase de contrôle des concessions qui est compliquée à mettre en œuvre. De ce point de vue, il faut que les collectivités locales s'arment davantage.

Deuxième conclusion : ayons en tête nos finances locales, elles n'iront pas mieux demain. Nous devons à la fois maîtriser le coût de nos investissements, et tout ce qui ne sera pas à investir sera mieux, et à la fois veiller à réduire nos budgets de fonctionnement permettant d'avoir en même temps des services de meilleure qualité. De ce point de vue, il faut se féliciter pour le travail accompli par l'Avicca et dont le colloque témoigne.

Enfin, comme nous nous occupons aussi d'électricité, nous demandons qu'il y ait une synergie avec la Fédération Nationale des Collectivités Concédantes et Régies, parce que nous allons être confrontés à de gros enjeux dans les réseaux d'électricité. Le Président OBAMA a lancé ce que l'on appelle les « Smart Grid », c'est-à-dire les réseaux électriques intelligents, et nous voyons qu'il y a des liaisons à faire, des partenariats à nouer entre les réseaux de télécommunications et les réseaux électriques. Quand on pense qu'ERDF envisage de mettre 4,5 milliards pour moderniser les compteurs… Il faut que nous ayons ces enjeux financiers en tête parce qu'il y a peut être des économies d'échelle, des réflexions à avoir pour permettre que, demain, l'enjeu qui est aussi essentiel de maîtrise de l'énergie, de développement des énergie renouvelables, soit bien connecté avec l'aménagement numérique de nos territoires.

Jean-Luc SALLABERRY

Même si nous nous sommes un peu sortis des préoccupations de cette table ronde, concernant les réseaux NGA activés qu'Etienne a évoqués, je me souviens de l'époque où, lorsque l'on se posait la question de la desserte des entreprises, on raisonnait en passif, et il y avait un débat sur l'actif. Aujourd'hui il n'y a plus ce débat, tous les réseaux de connexion des entreprises seront désormais activés. Pour les particuliers, nous pouvons d'ores et déjà nous placer dans cette perspective et imaginer que demain l'essentiel des réseaux d'initiative publique devront aussi être activés, pour permettre à tous les opérateurs de raccorder ou de vendre des services en toute concurrence possible avec les opérateurs qui travaillent sur de la fibre noire et qui sont généralement les opérateurs nationaux.

Durant toutes ces interventions, nous avons noté quelques préoccupations : notamment l'interconnexion des entreprises, le raccordement, la nécessité d'aller le plus loin possible (quasiment jusqu'à l'entreprise ou la salle informatique de l'entreprise), le tarif à 2 Mbit/s. Nous avons vu aussi que la compétitivité entre le 2 Mbit/s sur la fibre et sur l'ADSL était un des éléments clés pour déclencher le raccordement d'une entreprise et pour convaincre le client qu'une connexion d'entreprise symétrique en fibre optique est beaucoup plus stable que l'ADSL. Mais vous avez probablement de nombreuses questions.

Questions / Réponses

Mathieu HUSSON, Infractive

Je voudrais réagir sur les réseaux activés. C'est un modèle qui marche bien dans les pays nordiques, où justement de la mutualisation active se fait déjà. Or j'ai l'impression que le discours que vous avez tenu, ainsi que celui de Monsieur ANDREUX, est un peu en contradiction avec ce que nous avons entendu ce matin. Comment pensez-vous faire bouger les politiques pour leur dire que le fait d'avoir un réseau actif et proposer des bandes passantes auprès des clients finaux peut être en effet quelque chose de pertinent ?

Jean-Luc SALLABERRY

Etienne ANDREUX, pour répondre à cette première question importante en effet pour les futurs schémas directeurs d'agglomérations, de départements par exemple.

Etienne ANDREUX

C'est effectivement un débat que nous avons aujourd'hui. Pour les plus anciens dans la salle, nous avons participé à des débats sur le Plan Câble, le 1511-6, le 1425-1… Dans le débat, tel qu'il existe aujourd'hui, nous comprenons que les quatre opérateurs dominants veuillent préserver leur pré carré, c'est tout à fait logique, ce sont des entreprises privées et c'est leur intérêt. En même temps, les collectivités locales ont des soucis présents et à venir en termes de développement et d'aménagement du territoire, et de pouvoir d'achat de leurs concitoyens. Il faut au minimum ménager l'avenir, c'est-à-dire avoir des réseaux qui permettent à la fois des offres passives et des offres actives.

Du côté des opérateurs, il est clair que Free est encore focalisé aujourd'hui sur la licence mobile, il veut compléter son dispositif ; ceux qui travaillent avec Numéricable savent qu'il se dépatouille dans des problèmes financiers assez conséquents et que la qualité de service revient seulement à niveau, après tous les problèmes qu'il y a eu ; France Télécom est dans une situation que tout le monde connaît aujourd'hui du point de vue social ; SFR vient d'absorber Neuf Cegetel et nous avons appris dimanche dans la presse que Vivendi, l'actionnaire de référence de SFR, vient d'acheter un opérateur au Brésil, pour 2,8 milliards je crois. Il y a donc une consolidation de tous ces opérateurs et, dans la phase actuelle, leur maturité n'est pas encore totalement acquise.

Les collectivités locales, elles, seront là de façon pérenne. Par conséquent nous avons tout intérêt à avoir nos analyses et nos argumentaires pour faire en sorte que l'Arcep prenne bien en compte le fait que, certes la concurrence c'est d'avoir plusieurs opérateurs, et on comprend que l'Arcep soit vigilante pour éviter un éclatement et une diminution de leur nombre, mais que la concurrence est surtout faite pour l'utilisateur final, afin qu'il paie moins cher.

Nous avons une trop grande sous-estimation de l'actif, liée aussi au fait que quelques expériences d'actif n'ont pas été satisfaisantes en termes de multi opérateurs car, comme souvent quand il y a de nouveaux produits, les équipementiers ne sont pas toujours au rendez-vous tout de suite. Mais aujourd'hui sur le marché mondial, et français donc, il y a des équipements actifs qui permettent vraiment l'accès multi opérateurs et ce que l'on appelle le bitstream optique. Je crois donc que ce cap, nous y sommes.

Lorsque nous nous reverrons, quand l'Avicca organisera de nouveau le TRIP, je suis convaincu que ce débat reprendra de la vigueur. Il faut l'animer et le conduire, notamment avec les équipementiers et avec les consommateurs, et trouver les formes transitoires permettant aux opérateurs de faire de leur mieux dans ce domaine, tout en gardant leur marge.

Jean-Luc SALLABERRY

J'aurais une question pour la Communauté urbaine d'Arras : vous avez évoqué la possibilité d'essayer de mettre en œuvre le label pour les zones d'activité. La procédure n'est pas encore tout à fait lancée, mais qu'attendez-vous de ce label, pensez-vous qu'il va présenter beaucoup d'intérêt pour l'attractivité du réseau ?

David HECQ

En fait, nous sommes un peu dans l'inconnu, nous ne savons pas si cela sera effectivement intéressant pour la Communauté urbaine d'Arras, ou s'il y aura un effet d'attractivité pour les entreprises. Mais le dispositif a été lancé au niveau de l'Etat et la région Nord - Pas-de-Calais s'est greffée à ce projet pour nous accompagner justement dans l'obtention de ce label. Nous nous y engouffrons parce que les premiers demandeurs l'obtiendront au début, et, il ne faut pas se leurrer, nous sommes aussi dans une concurrence entre territoires. Actuellement, nous nous battons pour conserver des entreprises sur le territoire de l'Arrageois. Le Nord - Pas-de-Calais a été très touché au niveau de ses industries (textiles, minières, etc...) et tout cela a eu un fort impact sur les populations.
Arras a par exemple une vocation de pôle agro-alimentaire et nous nous rendons compte que même à ce niveau, qui était notre force historique, il y a une concurrence avec d'autres territoires. L'obtention d'un label, c'est un peu pour la forme, c'est symbolique. Nous avons donc fait la demande et nous verrons à terme si cela a porté ses fruits. En revanche, il est vrai qu'il y a de fortes demandes des entreprises en termes de débit, de réseau, et qu'il faut répondre présent.

Jean-Luc SALLABERRY

Concernant les frais de raccordement, puisque nous avons constaté que cela représentait une difficulté selon plusieurs intervenants pour déclencher la commande, envisagez-vous de négocier avec le délégataire une nouvelle tarification ? Ou attendez-vous de voir encore ? Parce que, malgré ces tarifs, vous avez des résultats quand même assez probants… En 2 Mbit/s par exemple, nous avons vu que vous aviez pas mal de clients, versus les clients qui auraient potentiellement été sur l'ADSL. Envisagez-vous d'améliorer encore l'attractivité par le tarif raccordement ?

David HECQ

Oui, nous allons nous battre sur les tarifs. Arras Networks, notre délégataire, propose les frais d'accès au service à 561 euros et ils sont revendus aux clients 1 300 euros : nous voyons qu'il y a là une marge assez substantielle pour les opérateurs. La concurrence est née normalement entre eux et est tout à fait saine. Au début, nous nous étions basés sur 2 000 euros, nous sommes passés à 1 300 euros cette année, et je pense que cela va encore baisser très significativement pour 2010.
Ensuite, au niveau des prix, cela baisse aussi. Nous vendons aux opérateurs le 1 Mbit/s à 50 euros HT par mois ; le 2 Mbit/s à 100 euros ; le 5 Mbit/s à 250 euros. Ensuite, il y a la marge des entreprises derrière. On ne peut pas les pénaliser en leur imposant des prix, parce que ce sont beaucoup de petites structures. La boucle locale Arrageoise leur a justement permis de se développer et d'être concurrentielles face à Orange, SFR, Bouygues, tous les gros du marché, de créer des emplois localement et d'avoir une spécificité locale.

Grâce à la boucle locale par exemple, une entreprise s'est fortement développée dans le domaine de la santé, NCS, qui a pris ce parti avec des applications dédiées à ce secteur. L'entreprise s'est développée sur Arras et a maintenant ouvert un site à Montpellier et un autre à Marseille.

C'est pour nous une certaine fierté, il fallait faire cet effort financier, mais d'un autre côté en proposant des prix très attractifs, les entreprises ont pu se développer.

Jean-Luc SALLABERRY

Vous avez décidé de développer une économie locale à travers ce choix stratégique. Monsieur HECQ précisait qu'un raccordement proposé au tarif de 580 euros environ était vendu à peu près 1 500 à 2 000 euros par l'opérateur. Faites-vous aussi cela Monsieur MARY ?

Philippe MARY

Déjà, nous ne sommes pas à 561 euros sur un réseau de DSP, mais plutôt à 3 000, 5 000 ou 10 000 euros, cela règle donc le problème ! Sur les frais d'accès nous faisons zéro de marge, parce que c'est un frein la vente. Si nous étions sur ces tarifs, nous ferions évidemment peut-être un peu de marge, mais pour l'instant ce n'est pas le cas dans la plupart des DSP.