

Atelier 2.1

QUELS SERVICES POUR LES TERRITOIRES SUR LES RESEAUX D'INITIATIVE PUBLIQUE ?

Lundi 9 octobre 2006 - 15h45-17h

Philippe LE GRAND, Manche Numérique

Monsieur BOURLET va nous présenter sa réalisation, peut-être pas énormément médiatisée, mais qui figure parmi les précurseurs en la matière.

Vous savez, le L-1425 pour les collectivités a marqué un virage considérable en ce qu'il permettait de légitimer l'intervention des collectivités sans aucune contestation possible, et ce en dépit des différentes sphères d'influences qui n'y voyaient pas particulièrement leur intérêt. Pour autant les collectivités, telles que la ville de Montpellier, n'ont pas attendu ce cadre pour intervenir dans des conditions qui permettaient cela, principalement, vous allez le voir, avec des actions fortes et motivées sur le génie civil, et qui répondent à des besoins des utilisateurs.

Je demanderais à chacun des intervenants de se coller au sujet qui consiste d'une part à mesurer la capacité des réseaux déployés, ou en régie, avec le cas de Montpellier, ou via des délégations de service public, ici représentées ; et d'autre part la façon de coller au terrain, d'avoir une réactivité par rapport aux nouveaux services, aux nouveaux usages, à l'heure où les contenants et les contenus ont tendance à être de plus en plus liés, à l'heure où les choix de services à valeur ajoutée peuvent conditionner fondamentalement le développement du haut débit, de la concurrence et des usages sur les territoires.

Laurent BOURLET, directeur général adjoint, réseau Pégase, ville de Montpellier

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

La ville de Montpellier est une ville moyenne de 250 000 habitants. Simplement en quelques chiffres, pour voir si l'on est un « petit Poucet » ou un « moyen Poucet » : 250 000 habitants, 68 000 étudiants, de l'ordre de 4 000 à 5 000 chercheurs, 5 hôpitaux, des universités, et néanmoins 20 % de logements sociaux.

Premier élément : **le service télécom**. Il existe avant le déploiement du réseau Pégase, et le service est constitué de 3 personnes. Ce qui veut dire que c'est un peu d'idées, beaucoup d'enthousiasme, quelques moyens financiers.

Pourquoi la ville de Montpellier souhaitait intervenir :

- les télécoms c'est un réseau, c'est évident mais on parle aussi de réseaux de voirie, de réseaux d'eau, de diverses choses. Ce n'est pas du transport d'eau ou de marchandises, mais c'est du transport d'informations, et, à ce titre, c'est de l'aménagement du territoire. Pourquoi la collectivité interviendrait-elle massivement dans les réseaux de voirie et autres, et pas dans les réseaux de télécoms ?

- pour faire de la politique, il faut maîtriser et avoir des éléments de décision. Donc la deuxième idée forte qui a présidé dans les années 1999-2000 à la réalisation du réseau Pégase, c'est qu'il fallait maîtriser le réseau de télécoms. Alors bien entendu, il y a diverses formes pour maîtriser : il y a la forme contractuelle et puis l'investissement direct. Pour des questions assez évidentes d'économie, le choix s'est porté sur l'investissement direct par la collectivité, sans subvention.



A partir de ces 2 grands principes, quels étaient les **objectifs** (cf. diapo 4) qui ont été fixés pour cet aménagement du territoire : le premier objectif c'est rapprocher le citoyen,; le deuxième, qui est une action indirecte, c'est renforcer les atouts historiques de Montpellier, c'est à dire tout ce qui est recherche, en d'autres termes un rôle de facilitateur de l'aménagement du territoire ; et troisièmement, faire en sorte que les opérateurs viennent de façon massive sur la ville de Montpellier pour les deux cibles (particuliers et entreprises).

Les objectifs de Montpellier

- Rapprocher le citoyen des sources d'information et de culture en desservant les mairies annexes, les maisons pour tous et les bibliothèques
- Renforcer et développer les atouts historiques de Montpellier que sont la culture, la science et en particulier la médecine et les organismes et sociétés de recherche en desservant dans le cadre de partenariats les sites de l'enseignement supérieur, de la recherche et le centre hospitalier universitaire
- Contribuer au développement économique en apportant une offre concurrentielle de service à haut débit en direction des entreprises par l'intermédiaire des opérateurs de télécommunication (location de fibres noires)

Les caractéristiques du réseau Pégase (cf. diapo 5)

Les caractéristiques du réseau PEGASE

Déployé entre 1999 et 2006, le réseau PEGASE est aujourd'hui constitué d'un anneau principal de 36 km composé de 144 fibres optiques noires avec des points d'entrée tous les 500 m, complété par 56 km d'extensions.

L'infrastructure globale mesure près de 92 km de câble pour 3 552 km de fibres optiques et dessert les principaux sites suivants :

- 7 nœuds de raccordement d'abonnés (NRA)
- 2 points de présence opérateurs (POP)
- 100 bâtiments sur Montpellier

Le réseau Pégase dessert aussi les grandes zones d'activités économiques de Montpellier

Compte tenu de ces objectifs, en 1999, le Maire de l'époque nous a dit : « allez-y ».



Et en un an, un an et demi, on a développé l'architecture essentielle de Pégase. Aujourd'hui, on en est à plus de 100 km de réseau, avec plus de 3 500 km de paires de fibres, 7 nœuds de raccordement et 100 bâtiments de la municipalité raccordés.

Pour la mise à disposition aux opérateurs, on a voulu que le réseau Pégase soit très réactif et que l'administration soit très réactive. C'est-à-dire des contrats très simples, que l'on peut signer en un mois, un mois et demi,

Vous voyez ici le tarif (cf. diapo 6) :

Comment se raccorder sur PEGASE

- 2,19 €TTC/ml/paire/an de fibres comprenant la maintenance
- frais d'accès au service correspondant aux travaux de raccordement

Délai total de la procédure environ 2 mois

les opérateurs qui sont venus (cf. diapo 7)

Les clients : les opérateurs de télécommunication



Au bout de 6 mois le petit équilibre était atteint. Evidemment, le grand équilibre c'est un peu plus long, mais je peux vous assurer que dans un an ou deux, le réseau aura été payé.

Deuxième objectif : les atouts du territoire communal avec toutes les universités, les CHU etc. (cf. diapo 8).



Les services de Pégase

Si l'on développe un peu les services, sur le premier objectif, à savoir d'aller directement vers la population : évidemment, il y a tout ce qui est téléservices, téléprocédures, etc. Toutes les applications de la ville ont bénéficié ou bénéficient de Pégase, mais c'est aussi quelques nouveautés qui sont parties du principe initial que les réseaux haut débit utiliseraient tout ce qui est images et sons.

Ce qui nous a valu de développer une application, qui je pense est un peu originale dans le rôle de la ville et son aménagement du territoire social, voire médical : nous retransmettons depuis l'année dernière 15 concerts de l'Orchestre National de Montpellier vers toutes les chambres de tous les hôpitaux de Montpellier, cela fait à peu près 1 000 chambres, de l'ordre de 3 000 à 4 000 malades. Pour faire en sorte que cette population, bien malgré elle, dans les hôpitaux, ne soit pas déconnectée de la réalité. Il y a d'autres applications, comme la mise en relations des enfants qui sont hospitalisés avec leur école. Mais cela participe de cet aménagement du territoire social. C'est une application qui a à peu près déjà un an.

Courant 2007, nous envisageons de développer cette application vers les résidences de personnes âgées. C'est-à-dire que ces personnes, qu'elles aient Alzheimer ou pas, bénéficieraient des 15 concerts joués par l'Orchestre National, pour les maintenir dans la vie courante. Par ailleurs, c'est une manière aussi de banaliser, ce n'est pas péjoratif, de faire un développement de la culture et de faire en sorte que les concerts ne soient pas réservés à une « élite » qui va à l'opéra ou à l'Orchestre National.

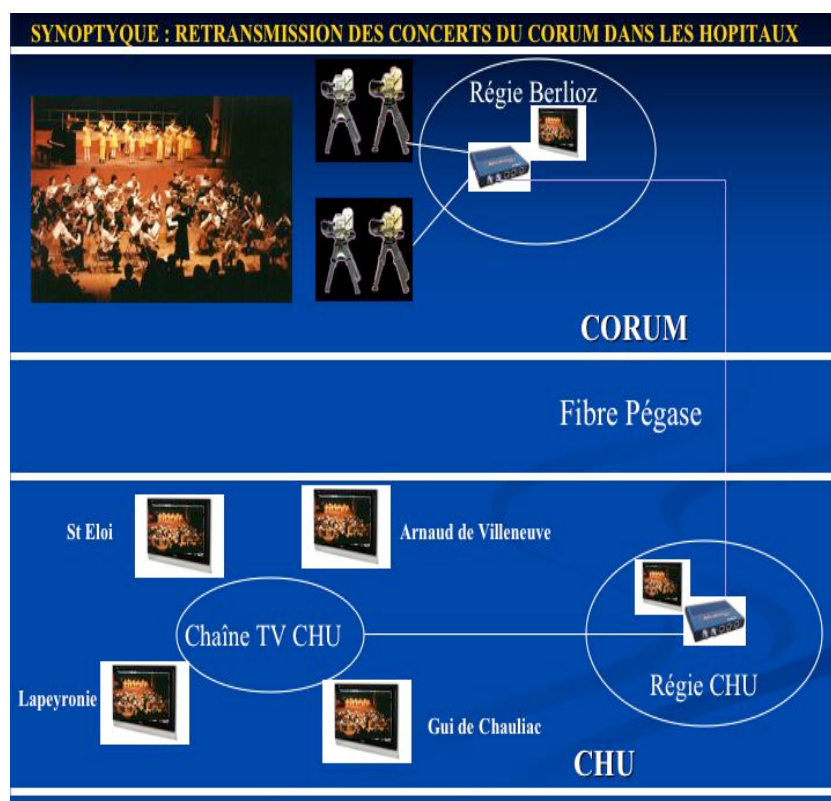
Un autre élément qui était dans les perspectives à l'époque où l'on a construit Pégase, c'est-à-dire en 2000, c'était de faire de la téléprocédure. Je m'explique : il y a 10 ans, on créait des médiathèques ou des mairies annexes dans chaque quartier, mais on ne peut en pas construire à chaque coin de rue, à un moment donné il y a une limite en termes d'investissement et de fonctionnement. Donc, nous allons développer en 2007-2008 une mairie annexe « light ». En quoi cela consiste-t-il ? Nous aurons

tout simplement un certain nombre de procédures qui se feront grâce à des écrans vidéo : le client, l'habitant, aura quelqu'un devant un écran, il n'aura pas de guichet devant lui, mais quelqu'un qui sera à un guichet à 2 ou 3 kilomètres de chez lui. Sur le plan purement financier, au lieu de faire une mairie de l'ordre de 150 m2, on passe à 80 m2 : bénéfice immédiat en termes d'investissement. Deuxièmement, en termes de politique, cela permet de aux élus de développer beaucoup plus de points de mairies annexes dans les quartiers. Donc c'est un rapprochement de l'administration et de ses services vis-à-vis de la population.

Ce n'est pas un gadget, ce n'est pas pour jouer que l'on fait de la vidéo, cela permet d'aller au plus près de la population. Je ne vais pas développer les services type médiathèques qui sont toutes en réseaux, les mairies annexes qui le sont toutes aussi, je crois que beaucoup de villes ont cela, c'est indispensable maintenant.

Ensuite, pour les autres, les clients « externes » de la ville, nous avons fait le choix d'équiper Pégase de fourreaux et de fibre noire, et de louer la fibre noire. Je prends l'exemple des universités et des hôpitaux. On a fait le choix de la fibre noire, parce que nos clients pouvaient en louant de la fibre noire, mettre n'importe quel débit. C'est surtout important parce qu'il y a des recherches transversales, par exemple en recherche génétique, en imagerie médicale. On peut très bien avoir une université qui fait de la botanique et de la génétique, qui doit travailler en imagerie avec les hôpitaux et avec l'université des sciences. Mettre à disposition de la fibre noire leur a permis de faire un travail transversal inter-universitaire. Bien entendu, il leur faut trouver des investissements, mais vous savez comme moi qu'il est plus facile, pour ces organismes, de dégoter une subvention par-ci, par-là, que d'avoir un crédit annuel de fonctionnement.

Retransmission des concerts du Corum dans les hôpitaux (cf. diapo13)



Très rapidement, un coup de zoom sur les hôpitaux. On ne voulait pas ce que soit des DVD. Intégrer la population dans la vie courante c'est aussi lui faire vivre les concerts : les 15 concerts qui sont retransmis le sont donc en direct, ce qui nécessite un metteur en scène, des caméras, preneurs de sons et caméraman. De manière à ce que la population, soit, pour ainsi dire, dans l'événement et puisse oublier un peu l'hôpital.

Je souhaite bien insister sur 2 choses : une ville intervient pour faire de l'aménagement du territoire -et ce n'est pas pour le plaisir de faire des télécoms-, du territoire économique encore une fois, du territoire social, de tous les territoires. L'avenir pour Pégase, c'est évidemment de développer ces services sur le réseau existant, mais c'est aussi, on le verra dans quelques semaines ou quelques mois, développer des services via les opérateurs pour les près de 400 kilomètres de fourreaux que nous avons dans les zones d'activités.

Philippe LE GRAND

Vous apportez une triple réponse à la problématique d'aménagement du territoire. Vous dites : « on a fait le choix de la régie, c'est à dire que l'on opère nous-mêmes un réseau ; on a fait aussi le choix de l'agrégation de la commande publique par tous les services publics qui peuvent être sous-tendus sur ce réseau, que l'on va fédérer, et on va en faire un axe fort du réseau ; et, troisième élément, on ne cherche pas à aller plus loin que la fibre noire car cet investissement dans le réseau métropolitain en question nous suffit ».

C'est un projet qui sur le papier est très séduisant. Beaucoup incitent à limiter et à brider le niveau de services que l'on va fournir sur le réseau, car finalement cela donne la plus grande liberté aux opérateurs derrière, pour l'opérer et apporter leur valeur ajoutée.

Est-ce que vous sentez des frémissements de l'utilisation de votre réseau Pégase à destination des entreprises, du fait que vous êtes très libres vis-à-vis des opérateurs ?

Laurent BOURLET

C'est vrai que l'on a fait le choix de louer de la fibre aux opérateurs, par exemple, ou aux universités : donc par hypothèse on ne sait pas, sauf de manière tout à fait indirecte, quels sont les services qui sont véhiculés par les fibres noires que l'on a louées. Dans les discussions que l'on a avec les opérateurs, ou les clients directs du genre université, CNRS ou divers centres de calcul, on sait certaines chose, je vous ai cité tout à l'heure les recherches inter-universitaires. Mais les frémissements nous passent derrière le dos si je puis dire. Tant que les opérateurs viennent nous voir, tant que les gros consommateurs, les gros producteurs d'images, de sons, viennent nous voir pour demander de la fibre, cela veut dire qu'il y a derrière des besoins, mais je ne peux pas les caractériser.

Philippe LE GRAND

Maintenant on va avoir un regard totalement différent, avec Cyril LUNEAU, le directeur général de LD Collectivités, qui va présenter comment son entreprise intervient au côté des collectivités pour bâtir des réseaux d'initiative publique. Et d'ailleurs j'en profite pour lui lancer la même question sur la manière dont LD Collectivités s'implique sur les réseaux : y a-t-il une recherche d'uniformité de services, ou au contraire une recherche de l'indépendance la plus grande par rapport à la structuration des réseaux et donc, derrière, par rapport aux services que vont fournir les opérateurs ?

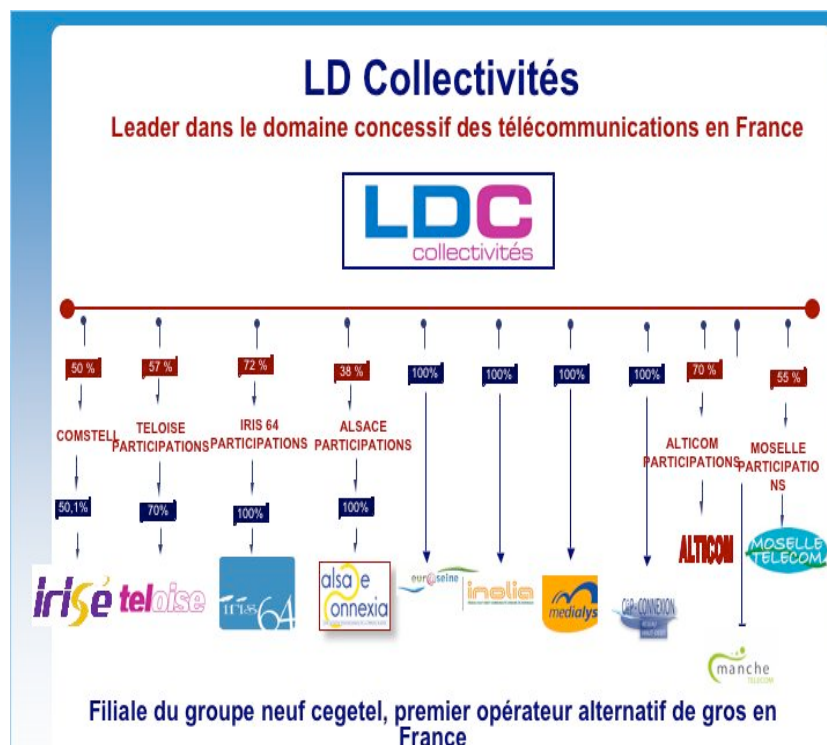
Cyril LUNEAU, directeur général de LD Collectivités

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

LD Collectivités est une filiale du groupe Neuf Cegetel, qui est aujourd'hui le premier opérateur alternatif de gros en France. C'est donc le métier de base du groupe et c'est de là qu'est né LD Collectivités.



LD Collectivités est leader dans le domaine concessif des télécommunications en France (cf. diapo 2)



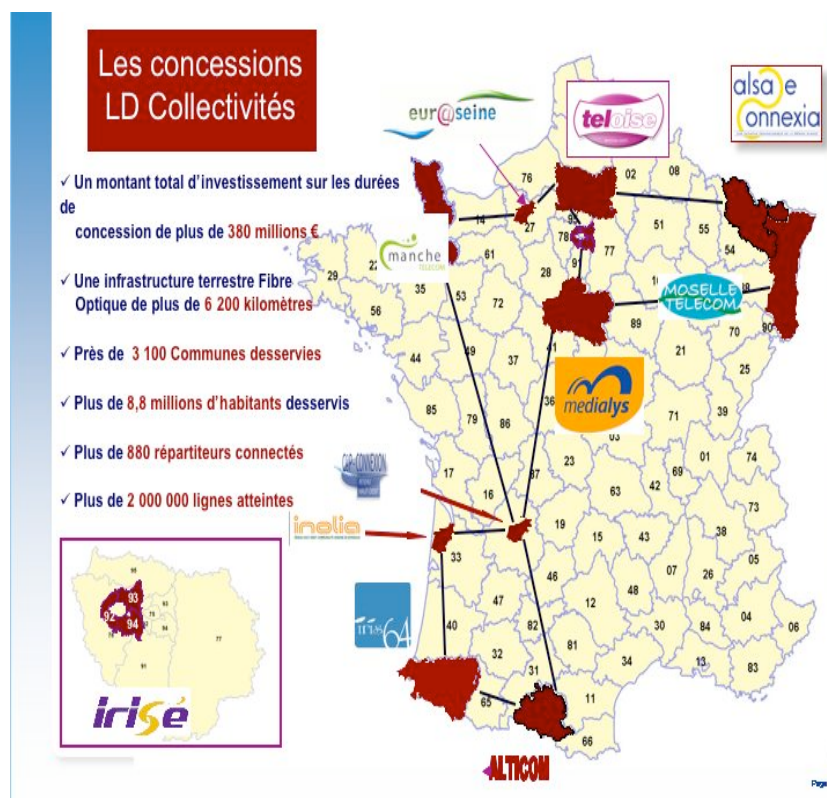
J'ai vu d'ailleurs tout à l'heure que l'Avicca annonçait que nous avons 37 % du marché concessif des télécommunications en France, ces données changeront peut-être les informations, en tous les cas nous sommes bien présents, et sur les 11 concessions que nous contrôlons à travers différentes filiales, LD Collectivités est en fait une entité qui consolide l'ensemble des participations et qui apporte également un certain nombre de services au sein de ces sociétés-là. On a beaucoup parlé tout à l'heure de mutualisation, mais elles existent également au niveau des prestations et des services qui peuvent être rendus au niveau de chacune des sociétés délégataires. L'ensemble de ces sociétés ont signé une convention de concession, et selon un certain nombre de modèles différents : vous avez par exemple Irisé qui est une société qui a construit et qui gère tout un réseau de collecte et de desserte sur la première couronne parisienne (85 communes), et qui est un modèle sur lequel il n'y avait pas de subvention associée, c'est un système d'infrastructure passive.

Sur les autres dossiers, comme l'Oise ou les Pyrénées-Atlantiques ou encore l'Alsace, le projet est avant tout de concevoir, de construire, d'exploiter et de commercialiser le réseau, à des conditions qui sont définies avec le délégant.

Vous avez d'autres modèles dans le domaine de l'affermage, ou le futur délégant, la collectivité, qui a fait un marché de travaux, choisit un fermier ensuite pour l'exploiter et le commercialiser.

A côté de nous, nous avons des partenaires comme la Caisse des Dépôts et Consignations, Sogetrel, Vinci ou Amexpi qui viennent nous aider pour finaliser ces offres et les exploiter.

Les concessions LD Collectivités (cf. diapo 3)



Sur la carte nationale, pour vous montrer l'ampleur de la tâche qui est devant nous, quelques chiffres : sur l'ensemble de la durée des concessions nous avons 380 millions d'euros d'investissements qui sont prévus dans le cadre de nos contrats avec le délégant, donc une tâche qui est assez importante. C'est également plus de 6 000 km de fibres qui sont déployées, 3 000 communes desservies, ce qui représente à peu près 8 millions d'habitants.

Nous avons un programme de connexion de 880 NRA, dont plus de 780 qui doivent être activés.

Aujourd'hui Free a dégroupé à peu près 1 000 NRA, Neuf Cegetel 1 000 et quelques. Plus de 750 NRA activés, cela nous place comme le troisième plus gros dégroupé en France, et ceci nous permettra d'atteindre 2 millions de lignes.

L'ensemble de ces délégations sont connectées les unes aux autres.

L'arrivée d'une vraie concurrence et d'une pluralité d'offres (cf. diaporama)

Nous avons un catalogue de service qui doit permettre à l'ensemble des acteurs d'être présents sur les territoires, ici quelques noms que vous connaissez (cf. diapo 4)

L'arrivée d'une vraie concurrence



et pour une pluralité des offres (cf. diapo 5).

et d'une pluralité d'offres



On a parlé d'une grande présence d'offres commerciales pour le particulier, et il est vrai que, pour les entreprises, la situation est un petit peu différente. L'Arcep, avec qui je participais à un colloque la semaine dernière, expliquait que, autant sur le particulier il y avait eu de gros efforts qui avaient été faits, autant sur l'entreprise, les choses étaient un peu différentes. J'y reviendrai.

Développés par des acteurs ISP locaux (cf. diapo 6)



Mais également des acteurs locaux. J'ai été ravi d'entendre tout à l'heure Vialis qui a parlé de l'Alsace, et sur cet exemple nous fournissons par exemple à Vialis des connexions qui ont permis d'accéder à cette offre CPL dont il vous a parlé. Nous avons d'autres partenaires clients sur l'ensemble de ces DSP, avec qui nous développons des offres qui n'existaient pas jusqu'à présent, ou qui existent mais qui ne sont pas accessibles.

Les principaux acteurs grossistes en France ne s'intéressent pas forcément aux acteurs locaux. Dans le cadre du contrat qui nous lie au délégant, nous avons pris l'engagement d'ouvrir, sans aucune barrière, l'accès à des offres innovantes pour l'ensemble de ces acteurs locaux. C'est ce que nous faisons avec un certain nombre d'acteurs que vous devez sans doute connaître.

Quels besoins émanant de quels acteurs (cf. diapo 7) :



Une offre de collecte ou d'accès pour les opérateurs nationaux. Ce qu'il est important de voir c'est que, certes il faut avoir une offre innovante, mais pas trop, parce que si un opérateur de gros commence à avancer de plus en plus loin dans les couches de services, il va empiéter sur le modèle économique du détaillant, du FAI.

Ce qu'il nous est donc demandé, c'est d'avoir avant tout une offre passive la plus importante possible : des offres de fibre optique nue par exemple, que ce soit en location ou en IRU, en investissements, donc des locations très longues selon les besoins ; des offres de collectes, de desserte, et d'accès, tout cela en fibres ; et puis ensuite, un certain nombre d'offres, puisque le L-1425 le permet, des offres de type activé, soit le DSL nu, qui va permettre à un certain nombre d'acteurs d'avoir une couverture plus importante, soit également de la fibre optique où l'on va offrir des accès activés pour du Lan to Lan par exemple sur lequel l'opérateur va proposer des services de VPN et autres. Je reprends le cas de Vialis, puisque c'est lui-même qui en parlait, nous offrons à Vialis des liens d'accès DSL nus, sur lesquels lui-même va pouvoir offrir un service à l'abonné final,

C'est très important, encore un fois, de ne pas entrer sur le secteur sur lequel nos clients interviennent, parce que d'abord c'est une de leur demande, et puis nous allons sinon accumuler un certain nombre de marges négatives pour le client final.

Philippe LE GRAND

Merci bien, je note au moins une chose, c'est que les présentations en colloque sont plus courtes que les négociations en DSP !

Juste une question : on a beaucoup parlé de services supportés par le DSL, on a quand même évoqué le WiFi... Est-ce qu'il y a, selon LD, une certaine différenciation des technologies alternatives de par les services qu'elles peuvent sous-tendre derrière, que ce soit des offres de proximité, des offres de quadruple play, etc. ?

Cyril LUNEAU

Oui. Deux choses : premièrement, selon la volonté de la collectivité, nous avons soit des offres de couverture, parce que c'est avant ce que veut la collectivité, nous allons donc y répondre soit en WiFi soit en WiMAX ; vous avez des collectivités, une communauté urbaine par exemple, qui va plutôt vouloir avoir une desserte la plus fine possible soit des entreprises soit des habitations, en fibres par exemple ; et vous avez une mixité entre le type de technologies que l'on va déployer, en fonction de la volonté de la collectivité. Il faut voir qu'à chaque fois, ce sont des projets politiques, et c'est le politique qui décide si c'est tel ou tel type de modèle. Les services qui seront disponibles sur la collectivité dépendent donc du choix politique.

Par contre, aujourd'hui, nous mettons beaucoup l'accent sur les zones d'activités, sur les accès fibres bien évidemment, mais tout en déployant de manière parallèle l'ensemble des services accessibles sur le DSL, puisque c'est la première demande qui nous est faite aujourd'hui.

Philippe LE GRAND

Pierre-Eric SAINT-ANDRE, pour Axione : 37%, il ne faut pas laisser faire !

Pierre-Eric SAINT-ANDRE, Directeur général, Axione

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

Cher Philippe, je vous retrouve bien là, mais je trouve que vous avez l'esprit de compétition, pour une collectivité, bien plus poussé qu'un autre ! Vous voulez des chiffres, je n'ai pas préparé de présentation d'Axione elle est juste à la fin (*cf. diaporama*).

Je dirai : 3 800 kilomètres de réseau déployé, 400 NRA, et je ne compte pas les DSP de la même façon que l'Avicca, je les compte en population sur le territoire couvert, parce que la notion de taille critique est un élément bien entendu essentiel dans notre métier, et si je compte en population couverte, Cyril parlait de 8,8 millions de personnes, ce qui fait de lui le leader de notre marché, nous



couvrons quant à nous 3,2 millions de personnes. L'intervention que j'ai souhaité faire aujourd'hui était de revenir un petit peu sur ce qu'il s'est passé, puisque nous intervenons sur ce marché depuis 2003.

En 2003, nous étions très peu nombreux, c'était très confidentiel, très décrié, il y avait une loi qui n'était pas appropriée. Depuis, la loi l'est devenue, les collectivités se sont saisies d'un certain nombre de sujets, et je voudrais replacer cela dans une certaine perspective économique et stratégique.

Les besoins en débits ne cessent de croître (cf. diapo 2)



Même si les spécialistes continuent de s'interroger sur la nature des usages haut-débit, les besoins en débits ne cessent de croître sur tout le territoire

- En 2002, le débit moyen des accès passe à 512Kbits en DSL
- En 2004, le débit max DSL est lancé avec 8 Mbits puis 20 Mbits
- En 2006, les services publics très haut-débit d'Axione proposent déjà aux opérateurs de 100 Mbits à 1 Gbits par abonné sur certaines zones



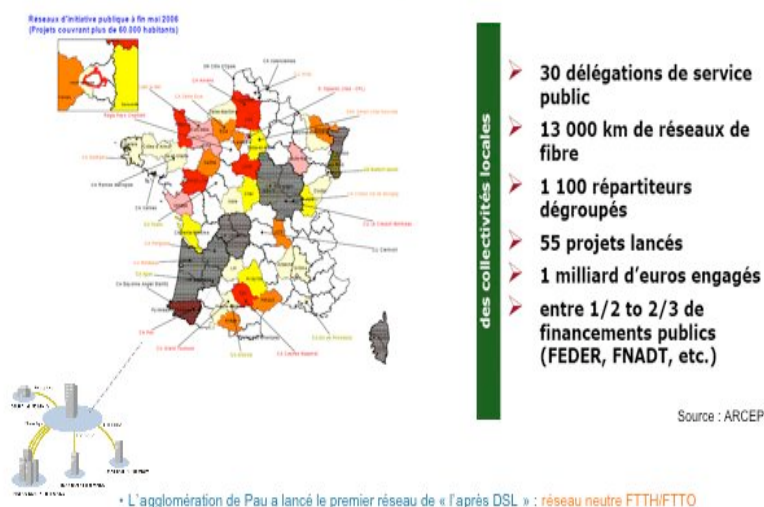
Je vais donc partir d'un constat : depuis 2002, et l'introduction du DSL, les besoins et les débits associés à ces besoins, n'ont cessé de croître. On a lancé le DSL à 512 K, il a été vite consommé. En 2004 on a lancé le 8 Mbit/s, il a été consommé. Résultat les opérateurs nous ont inventé l'ADSL max, c'était formidable parce que la diversité des offres et la concurrence qui avait lieu sur ce marché permettaient justement cette innovation, et donc 20 Mbit/s. Nous sommes intervenus depuis 2003 à Pau avec du très haut débit à l'abonné, avec un réseau Ethernet point à point. Et en Ethernet point à point on arrive avec 100 Mbit/s dans chaque foyer. Dans un premier temps, en 2003, on avait ouvert 10 Mbit/s symétriques : on s'est aperçu tout de suite que c'était beaucoup trop faible ; on est donc passé à 20 Mbit/s symétriques : entièrement consommés ; on a ouvert à 25 Mbit/s, entièrement consommés. Ce qui veut dire que, sans contrôle du prix, on peut ouvrir 100 Mbit/s chez les particuliers à Pau, ils consommeraient 100 Mbit/s pour le même prix. Pour nous c'est juste un constat. Un autre constat : on voit que la symétrie des flux est surprenante. C'est-à-dire que l'ensemble des flux qui vont vers l'internet est plus élevé que l'ensemble des flux qui viennent de l'internet : les flux descendants sont moins importants que les flux montants.

Nous sommes, nous, Axione, le bras armé d'une politique territoriale d'une collectivité, on met en place un réseau, on ne sait donc pas ce qui se passe au niveau des usages et pourquoi les entreprises ou les particuliers consomment tous ces débits. Par contre c'est un constat.

Les collectivités sont très dynamiques (cf. diapo 3)



Les collectivités sont très dynamiques pour équiper en réseaux d'accès haut-débit leur territoire, plus d'un milliard d'euros a déjà été engagé dans les réseaux d'initiative publique



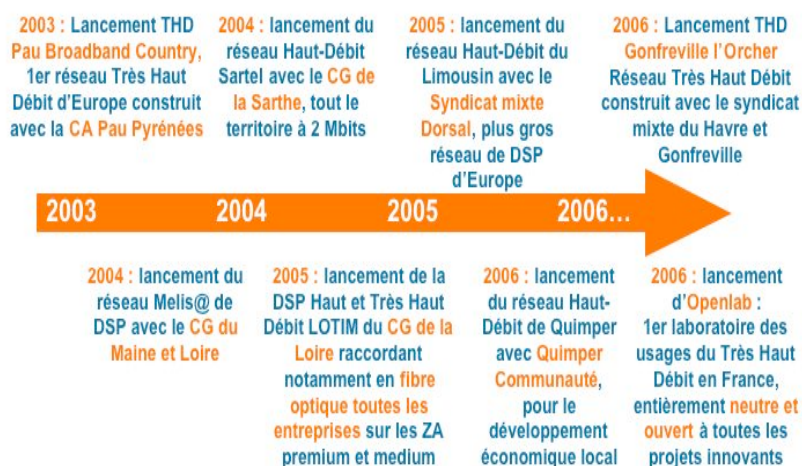
Face à ce constat, il a bien fallu apporter une réponse, parce que ce n'est pas le fruit de quelques illuminés parisiens qui consommeraient toute la bande-passante nationale à eux seuls. C'est bien des besoins qui sont répartis sur l'ensemble des territoires, et, face à cette distribution géographique des besoins, les opérateurs privés ne peuvent investir dans des réseaux sur la totalité des territoires français. Les collectivités ont donc décidé d'intervenir, et elles l'ont fait massivement. Je corrobore le chiffre de l'Avicca ; nous avons recensé plus d'un milliard d'euros de projets engagés, l'Avicca parle du même chiffre, on est donc cohérent.

C'est excessivement important : pour vous donner un ordre de grandeur, la totalité du projet DSL de Free, depuis son lancement, a nécessité 650 millions d'euros d'investissements... Là, on est déjà à 1 milliard d'euros apportés par les projets d'initiative publique, pour amener les infrastructures qui vont permettre de satisfaire les besoins que nous avons constatés précédemment.

Axione, précurseur de la dynamique du haut débit pour accompagner les collectivités publiques (cf. diapo 4)



Axione, filiale d'ETDE (Bouygues Construction) est un précurseur de la dynamique du Haut Débit pour accompagner dans la durée les collectivités publiques



Depuis 3 ans qu'Axione intervient sur ce marché, on a vécu beaucoup de choses, on a constaté 3 types de projets, sachant qu'il est extrêmement important pour les collectivités territoriales, quand elles s'engagent dans cette démarche, de bien comprendre que cela va engager l'aménagement de leur territoire pour une très longue durée.

Je vous parle de retour d'expérience avec deux ans de vécu, je vais vous en donner des éléments, mais on est sur des projections de projets à 20 ans.

Il y a trois grands types de projets :

- les projets de type haut débit généraliste, qui visent à apporter le haut débit sur l'ensemble d'un territoire, avec un millefeuille de technologies qui permet à la fois de couvrir les zones blanches et d'apporter de la diversité d'offres sur les zones dynamiques ;
- des projets FTTH apportés par des collectivités territoriales ; on en a deux en France aujourd'hui : Gonfreville s'est lancé cette année, Pau en 2003 ;
- troisième type de projets, celui porté par le Conseil général de la Loire, qui est à ma connaissance le seul projet en France à avoir pris cette orientation stratégique du très haut débit pour l'entreprise, avec un réseau qui est concentré sur une trentaine de communes et qui permet de desservir la quasi-totalité des entreprises en fibre optique, avec pour la plupart d'entre elles, des coûts d'accès à la fibre qui sont nuls, c'est à dire que l'accès fibre est gratuit, il n'y a pas de frais de raccordement optique pour les entreprises.



Les initiatives publiques permettent aux territoires de se doter d'un équipement essentiel pour leur développement (cf. diapo 5)



Les initiatives publiques permettent aux territoires de se doter d'un équipement essentiel pour leur développement avec :

- Une **couverture** haut-débit totale du territoire avec :
 - ✓ Le développement de la concurrence sur les services innovants
 - ✓ la résorption des zones blanches
- Une **péréquation** qui permet de supprimer les contraintes géographiques et démographiques
- Une **attractivité** du territoire accrue
- Un renforcement de la **compétitivité** du tissu économique local

Qu'est ce que cela apporte aux collectivités de s'engager dans ce type de projet ?

- Premier paramètre, qui a lancé la plupart des projets, c'était le paramètre de **couverture** : inégalité des territoires, fracture numérique, impliquent besoin d'une couverture homogène de l'ensemble du territoire. Cela a évolué aujourd'hui, on parle d'amener une pluralité d'offres dans les zones denses du territoire, et de compléter cette couverture par des technologies appropriées dans les zones blanches ;

- La **péréquation** : il n'y a aucune raison pour qu'une entreprise, parce qu'elle est implantée sur un territoire plus rural qu'une autre entreprise, ne bénéficie pas des mêmes moyens de communications et d'accès à des ressources numériques ;

- L'**attractivité** du territoire qui est accrue, puisque l'on voit de plus en plus de personnes demander, avant de s'installer dans une zone, si le haut débit est disponible ;

- Et puis la **compétitivité** du territoire : je vais donner trois exemples rapides :

- 1 euro engagé dans un réseau d'initiative publique, c'est 1 euro investi dans le territoire, chaque euro, chaque milliard qui a été engagé l'a été au bénéfice du territoire dans lequel il a été engagé ;

- deuxième exemple : la baisse des prix sur le marché des entreprises -moins 30 à 50 % de baisse des tarifs constatée-, qui amène des entreprises qui n'avaient pas renouvelé leurs installations téléphoniques, leurs installations informatiques, leurs systèmes d'informations, à engager des investissements dans ces domaines-là, ce qui fait travailler un grand nombre d'acteurs locaux et nationaux sur ce type de projets.

- enfin troisième exemple, cité dans L'entreprise Rhône-Alpes, le magazine de l'économie régionale, Cornut Informatique qui est une entreprise très implantée sur le territoire ligérien, puisque c'est un revendeur France Télécom qui a quand même 10 % du marché entreprises et PME dans la Loire. Cette entreprise avait prévu de déplacer son data-center de Saint-Etienne à Lyon. Son président cite : « auparavant, le prix de revient de la bande-passante était entre 600 et 700 euros jusqu'à Lyon, aujourd'hui le coût d'achat brut grâce au réseau LOTIM est de 40 euros. Nous avons donc décidé d'investir 450 000 euros dans notre data-center à Saint-Etienne. Avec le très haut débit du service public, on a la maîtrise des flux sur lesquels on peut directement ajouter des services, cela change tout ».



Les initiatives publiques permettent à tous les opérateurs...

Au niveau des opérateurs il y a 3 paramètres fondamentaux (cf. diapo 6) :



Les initiatives publiques permettent à tous les opérateurs de :

- mutualiser leurs réseaux
- offrir sur tout le territoire des services innovants
- proposer des prix durablement attractifs



**En permettant aux offres de se développer,
les usages vont se multiplier ...**

- la **mutualisation** des infrastructures réseau. Aujourd'hui on parle de triple play, on commence à parler de quadruple play, c'est à dire que les opérateurs fixes vont devoir investir dans le mobile, les opérateurs de mobiles veulent investir dans le fixe, toutes les problématiques de contenu, Vialis en parlait tout à l'heure, de coût des investissements des équipements d'extrémité pour diffuser ces contenus, les négociations des droits avec les détenteurs de contenu, sont des sources d'investissements très importantes. Et enfin le réseau fibre optique à l'abonné va mobiliser la quasi-totalité des disponibilités chez les opérateurs qui souhaitent investir dans ces réseaux.

Je vais faire le pari ici devant vous, que les premiers réseaux fibre optique à l'abonné ne se feront pas à Ussel, Tulle, Feurs, Saint-Jean-Pied-de-Port, bien sûr que non. Cela veut dire que ce paramètre de la mutualisation des infrastructures, tous les opérateurs sont pour, à l'exception de France Télécom, et les retours de la consultation sur le très haut débit que le ministère de l'industrie a rendu publics le montrent.

- Deuxième et troisième élément, permettre d'apporter les **services innovants** à tous les particuliers et toutes les entreprises sur le territoire. Cette compétition, cette diversité des offres, va permettre de maintenir des **prix durablement bas**. On l'a vu, les cycles de consolidation de marchés entraînent derrière eux des cycles de hausse des tarifs. Comment va-t-on maintenir sur les territoires des tarifs substantiellement bas ? On parle des plus bas d'Europe. Comment va-t-on réussir, sur 20 ans, à conserver cet avantage, cet atout pour le territoire sur lequel on est ?

Il y a un constat : les besoins augmentent.

Il y a une réponse : les collectivités mettent en place des réseaux.

Je n'ai pas encore parlé des usages, mais la diversité des offres et la concurrence vont permettre de créer une multiplicité des usages, et j'espère que, quand on fera les premiers retours d'expériences avec un vrai vécu, c'est à dire de façon empirique et non théorique, nous n'aurons à cette table que des acteurs du domaine des usages, et que les acteurs comme nous, du domaine des réseaux, allons disparaître dans nos couches basses pour opérer des réseaux avec une très grande qualité, des



réseaux pervasifs qui amènent 10 Mbit/s, 100 Mbit/s à tout le monde. A tel point qu'on les oublie ces réseaux, parce que seuls comptent dans le futur les usages.

Aujourd'hui on parle bien entendu de Free, Neuf Cegetel, France Télécom, qui sont les trois grands opérateurs en France. Qu'en sera-t-il dans quelques années, quand SFR aura lancé son offre, quand les chaînes de télévision y auront réfléchi, quand la grande distribution va s'en saisir également, quand les opérateurs de câble vont faire plus que du coaxial ou de la fibre mais également du DSL... Tout cela va encore beaucoup bouger, remémorez vous 3 ans ou 10 ans en arrière ; vous verrez, dans 10 ans devant nous, les choses auront infiniment changé.

Vous pourrez voir dans ma présentation **les usages** (cf. diapo 7)



Les usages vont se multiplier chez les particuliers

- Usages liés à la vidéo dont la consommation ne cesse de croître malgré l'Internet
 - ✓ TV HD
 - ✓ VoD en qualité DVD
 - ✓ Visio HD en incrustation dans l'écran
- Usages liés au stockage
 - ✓ Sauvegarde de ses photos de famille sur le réseau
 - ✓ PVR, le magnétoscope numérique avec moteur de recherche vidéo
- Usages liés aux loisirs et divertissement
 - ✓ Musique (téléchargement, échange, blogs...)
 - ✓ TV privées (à l'instar de la bande FM)
 - ✓ Podcast de contenus, vidéoblog, web 2.0
 - ✓ Jeux en ligne
- Usages liés au télétravail

Au final, si une famille utilise l'ensemble de ces services, 50 Mbits ne seront pas suffisants ...

sur Pau, on a lancé Openlab une initiative dans les usages... C'est passionnant ce qui se passe au niveau des usages, chez les particuliers, dans les collectivités....

Les collectivités qui sont propriétaires, parce qu'elles ont repris la maîtrise de leur infrastructure de télécommunications, commencent à réfléchir très sérieusement aux problématiques d'usages dans le domaine de la domotique pour les personnes âgées, des services qui étaient opérés par la Poste qui, chaque fois qu'elle remettait le courrier, sonnait à la porte de la personne pour le lui remettre physiquement et cocher sa présence, tous ces services vont pouvoir être apportés par le biais des réseaux de télécommunications, dans le domaine du cartable électronique aussi...

On a transféré beaucoup de compétences aux collectivités territoriales, je prends l'exemple des RMIstes : les collectivités doivent apporter de la formation aux RMIstes. Quand vous envoyez une convocation à une formation avec un billet de train qui est associé ou un ticket de car, combien de RMIstes se rendent à cette formation ? Alors que proposée sur leur écran de télévision, chez eux, il y a déjà une première notion d'insertion, c'est à dire de prise en charge au domicile de la personne...

Le marché entreprises : le fait que le LAN 10 Mbit/s ne devienne plus une contrainte, c'est à dire que le LAN et le WAN fusionnent puisqu'on est sur des débits transparents, cela ouvre une sphère de développements dans le domaine des applications, du développement durable, du travail collaboratif... On part sur 20 ans, donc vraisemblablement le prix du baril de pétrole sera bien au-delà de 100 \$. On verra comment les entreprises qui sont implantées dans les régions feront pour avoir un

travail collaboratif efficace, et je ne parle pas de la visioconférence sur RNIS, mais de bien d'autres sujets, mais le temps me manque...

Philippe LE GRAND

Pierre-Eric SAINT-ANDRE, c'est très intéressant, vous suggérez finalement que vous avez vocation à disparaître ? En tout cas la valeur ajoutée en termes de services a vocation à ne pas se développer mais à bien rester sur de l'infrastructure. Vous faites plutôt le pari de la fibre en disant que c'est un projet à long terme, et par rapport à cela j'ai une double question : finalement, faites-vous l'impasse sur le DSL ? Et, le pendant de la question, dans une économie qui est de plus en plus sous-tendue par les contenus -on dit que dans 10 ans le marché des contenus IP représentera 10 fois le marché de l'accès haut débit en lui-même, ne risquez-vous pas, par une telle logique, de pénaliser vos business-plans et donc le développement de vos économies ?

Pierre-Eric SAINT-ANDRE

Il y a plusieurs choses dans votre question. Sur le fait de faire le pari de la fibre, la réponse est clairement : non. Je ne fais aucun pari sur mes clients, chacun de mes clients a sa stratégie.

Ma raison d'exister, c'est de servir cette stratégie, et de faire le lien d'une part entre une politique territoriale d'une collectivité locale qui veut apporter une contribution à son territoire dans un domaine donné, et de l'autre des opérateurs qui ont tous des stratégies différentes. Même si on a l'impression qu'il y a une pensée unique sur ce sujet-là : non, les opérateurs sont multiples, leurs stratégies sont multiples, et je dis souvent que notre métier, c'est d'être un acteur du réseau qui se concentre sur la qualité de l'exploitation de ce réseau. La qualité est un élément fondamental pour oublier les réseaux. Mais on s'apparente à un supermarché : un opérateur vient chez nous, entre avec son caddie, va dans le rayon infrastructures, achète des boulons, ou de la fibre optique noire parce qu'il va faire de gros investissements, d'autres iront dans d'autres rayons prendre de la bande-passante, il y en a enfin qui prendront des lignes d'accès DSL, WiMAX... Mais notre métier, c'est de nous concentrer sur le réseau. Car je suis convaincu que l'on a trop oublié qu'il y a une vraie valeur ajoutée dans le réseau, même si je parle de l'oublier, et pour l'oublier il faut que ces réseaux soient exploités de façon extrêmement efficace et qu'ils soient multitechnologies. La gestion d'une multitechnologie d'accès, et là je pense que l'on se rejoindra avec Cyril LUNEAU, c'est extrêmement complexe.

Philippe LE GRAND

Merci de nous avoir fait visiter le supermarché de Super Axione.

On va maintenant passer à une approche, on verra si elle est convergente, d'Etienne DUGAS de Vinci, que l'on connaît bien parce que Vinci fait partie du groupe SOGEA réputé pour les travaux publics. Alors, comment l'approche de Vinci se situe-t-elle ? Est-ce une approche de « génie civiliste », et comment se décline-t-elle en approche d'opérateur d'opérateurs ?

Etienne DUGAS, Directeur de Vinci Networks

(cette présentation s'appuie sur un diaporama)

Bonsoir à tous, je suis ici représentant de trois sociétés : je commencerai par Marais qui est une très belle PME du Maine-et-Loire, leader européen de la pose mécanisée de fibre optique ; Axia France, filiale d'Axia Net Media Corporation, qui est un acteur canadien, opérateur d'opérateurs de réseaux haut débit ; et enfin Vinci Networks, qui depuis 2001 s'est spécialisé dans la conception, maîtrise d'œuvre, pilotage, gestion, exploitation et maintenance des réseaux de télécommunications.

Juste un petit peu d'histoire : en 2001, création de Vinci Networks. Au démarrage avec Marais, nous sommes intéressés aux initiatives publiques, et il se trouve que dans le groupe Vinci, le service aux collectivités c'est notre vrai, seul et unique métier. Quand une collectivité locale se pose une question et a une problématique, on se fait un devoir d'y répondre.

C'est pour cela que l'on a commencé à explorer les différentes pistes possibles. La délégation de service public s'est avérée le moyen principal aujourd'hui pour répondre à cette question, et vous n'êtes pas sans savoir que le modèle, aujourd'hui, du groupe Vinci est bien la construction-concession.



L'association des compétences (cf. diapo 2)

L'Association des compétences

- **AXIA Net Media Corporation:**

- ❖ opérateur d'opérateurs, modèle éprouvé et développé en France par l'ensemble des acteurs auprès des Collectivités Locales
- ❖ 5 années d'expérience CA M€, 12000 km de fibres, 4000 clients finaux raccordés, 50 opérateurs de services clients
- ❖ SLA et QOS de classe opérateur sur technologie IP/MPLS

- **VINCI Networks - MARAIS:**

- ❖ Détenteur de participations dans 10 sociétés ad hoc
- ❖ Spécialisée dans la gestion déléguée de réseaux de Télécom
- ❖ 160M€ de réseaux déployés en 30 mois
- ❖ L'ensemble des opérateurs nationaux sont clients de nos réseaux
- ❖ Nous favorisons l'émergence d'opérateurs locaux: 10 créés à ce jour



Pourquoi Axia s'est-il associé au groupement Vinci Networks - Marais ? Lorsque le L-1425 est arrivé, Axia s'est intéressé au modèle de DSP franco-française qui est assez proche de son expérience canadienne. En effet, au Canada, **Axia** a déployé un réseau de plus de 12 000 kilomètres de fibres optiques, 4 200 bâtiments raccordés en fibre optique noire et aujourd'hui plus de 70 opérateurs de services clients avec une qualité de services de classe opérateur sur une technologie IP/MPLS. Sur un modèle assez proche de nos DSP à la française, puisque Axia est titulaire d'un contrat avec le territoire d'Alberta depuis une dizaine d'années.

Aujourd'hui Axia développe un chiffre d'affaires, à juin 2006, de 53 millions de dollars canadiens. Et c'est une réussite, puisque l'objectif de l'Etat d'Alberta est rempli : son territoire a effectivement été aménagé par un opérateur d'opérateurs, avec une parfaite saine concurrence sur l'ensemble de son territoire.

Quant au groupement **Vinci Networks - Marais** :

- Détenteur de 10 participations dans des sociétés ad hoc ;
- On s'est spécialisé dans la gestion déléguée de réseaux de télécoms ;
- 160 millions d'euros de réseaux déployés en 30 mois, effectivement en terre ou en l'air aujourd'hui ;
- L'ensemble des opérateurs sont clients de nos réseaux en exploitation : notre premier client est bien la collectivité locale. Une fois que la collectivité a décidé de nous choisir, certes on doit naturellement rentrer dans le cadre du contrat qui nous lie, on est bien là pour lui rendre service, pour s'adapter à son territoire, mais on est avant tout là pour vendre des services aux opérateurs afin que l'ensemble des usagers au sens large -clients, particuliers, entreprises-, aient effectivement les services attendus.

Nous favorisons l'émergence des opérateurs locaux : à l'heure actuelle sur nos premiers réseaux on a effectivement un nombre non-nuls d'opérateurs locaux. Quand je dis « nous favorisons l'émergence » il s'agit bien de favoriser, et quand on dit « favoriser » il ne s'agit pas de favoriser pécuniairement, on n'investit pas dans des opérateurs locaux. On met tout en œuvre pour que ces opérateurs locaux puissent se développer sur les territoires où nous sommes délégataires.



Nos réseaux en France (cf diapo 3)



Vous voyez apparaître sur cette carte en marron des réseaux : ce sont ceux de Cofiroute et ASF, qui sont deux filiales de Vinci. Aujourd'hui on travaille à une synergie de manière à avoir un guichet unique vendant, ouvrant, les infrastructures de l'ensemble du groupe Vinci ; l'idée étant naturellement d'avoir des offres d'interconnexion de nos différentes plaques.

Au-delà de l'offre d'interconnexion entre nos différentes DSP, nous développerons également une stratégie de sortie des domaines publics autoroutiers concédés, afin d'aller chercher les NRA à proximité, mais également les zones d'activités, qui, comme vous le savez, notamment pour celles où de grands centres logistiques se sont installés, sont par définition très loin des centraux téléphoniques de France Télécom, et donc non ouvertes à l'ADSL. L'idée étant donc, grâce à la fibre de mes camarades autoroutiers, et demain de la bande-passante sur fibre, de pouvoir avoir, au travers des opérateurs locaux, des offres sur ces zones d'activités

Je suis heureux de vous annoncer aujourd'hui, cela fait des mois que j'en parle, la création d'une société commune avec les trois partenaires que je vous ai précités, dont le nom est **Covage**, vous retrouvez dans le logo central (cf. diapo du logo), cela n'échappera à personne, le « V » de Vinci et le « A » d'Axia. Cette société aura bien pour vocation de répondre à l'ensemble des délégations de service public lancées par vos collectivités et ensuite d'offrir du service aux opérateurs.

Quelle est l'offre de Covage aux collectivités ? (cf.diapo 4)

Aménagement du territoire et modèle économique

- La couverture des zones blanches
 - ✦ Technologies alternatives: Wifi, CPL, Wimax
 - ✦ Pas de Triple play sur Wifi, Wimax peu importe dans les zones blanches ADSL les amateurs de télévision sont équipés de Satellite depuis plus de 10 ans
 - ✦ Le CPL fonctionne correctement par poste, le backhauling sur Moyenne tension n'est pas encore opérationnel
 - ✦ Backhauling en bande passante sur fibre
- Le DSL
 - ✦ Une problématique d'opérateurs de service les DSLAMs et SI sont des technologies propriétaires
 - ✦ Favoriser le dégroupage consiste à « fibrer » les NRAs et à mettre tout en œuvre sauf le DSLAM
 - ✦ Tarification mensuelle et forfaitaire à la ligne
 - ✦ Frais d'Accès au Services (FAS) très bas, offert sur les NRAs<1000 lignes
- Le FTTx
 - ✦ Fibrer au plus près des client finaux
 - ✦ Utiliser toutes types d'infrastructures existantes afin d'abaisser les couts de Génie Civil
 - ✦ Tarification forfaitaire attractive pour les raccordements
 - ✦ Vente de bande passante en gros à des tarifs agressifs



Aujourd'hui elle se développe en trois thèmes : la couverture des zones blanches, le DSL et le FTTX. Concernant **la couverture des zones blanches**, aujourd'hui, naturellement, il n'y a pas cinquante solutions, il faut passer par des technologies dites alternatives, hertziennes pour la plupart, et également le CPL ; nous avons une expérience sur le département de Seine-et-Marne avec notre partenaire Edev où aujourd'hui nous avons 2 000 prises qui sont raccordées en CPL. Cela fonctionne, ce n'est pas la panacée, mais cela fonctionne, c'est à dire que c'est l'une des technologies possibles pour aller chercher les zones blanches DSL. Quand on dit « zones blanches DSL », il y a « zones blanches » et « zones blanches DSL », j'entends également « zone blanche de concurrence », et ces technologies permettent également de concurrencer l'opérateur historique pour ne pas le citer, notamment avec des offres d'opérateurs locaux et je pense à un qui est assez performant en la matière, Numéo.

Au milieu de ces zones blanches, pour rapatrier l'ensemble du débit, nous sommes convaincus qu'il faut absolument avoir un accès fibre et, dans l'ensemble de nos architectures pour nos DSP, nous prévoyons systématiquement un accès fibre de façon à pouvoir rapatrier le trafic.

Concernant le DSL

Nous n'offrons pas de ligne dite blanche en accès DSL. En revanche nous favorisons l'accès aux fournisseurs d'accès internet au répartiteur. On considère que le DSLAM et le système d'information inhérent à la production du DSL sont des technologies propriétaires et que chacun des opérateurs à sa problématique. Et nous pensons que, pour vous collectivités, à partir du moment où vous investissez de l'argent public, le DSLAM et les systèmes d'information ne rentrent pas dans le périmètre des investissements qui doivent être réalisés. Donc nous nous rapprochons au plus près du NRA nous pénétrons les chambres zéro et nous mettons tout en œuvre au travers de mini-shelters, d'armoires de rue, afin que n'importe quel FAI puisse installer ses propres équipements.



La tarification est variable, et comme le disait Pierre-Eric SAINT-ANDRE, c'est évident qu'on est bien là au service des collectivités et que cela dépend du souhait des collectivités, néanmoins aujourd'hui ce que nous préconisons c'est une tarification mensuelle et forfaitaire à la ligne, sachant qu'il est très simple de compter les lignes puisqu'elles sont publiques et recensées par différents organismes. Nous limitons les frais d'accès au service et nous les offrons sur les NRA inférieurs à 1 000 lignes.

Enfin pour le FTTX, cela fait 5 ans que j'en parle, on me regardait avec des yeux de merlan frit il y a 5 ans, et aujourd'hui, sans forfanterie aucune, je suis heureux de voir que finalement la ligne cuivre de l'opérateur historique va petit à petit être substituée par la fibre optique. Il y a des projets aujourd'hui de collectivités qui se lancent dans du FTTH ou du FTTB, c'est certes très coûteux, néanmoins je reste convaincu avec l'ensemble des personnes qui m'entourent, que l'avenir est bien au support fibre.

Atelier 2.1

QUESTIONS-REPONSES

Philippe LE GRAND

Merci. Donc voilà le scoop, on a le nouveau nom : Covage. Finalement j'ai l'impression que ce nom résume l'intervention, peut-être qu'on peut y lire « couverture » et « nouvel âge ». J'ai envie de poser cette question : la position de Covage ne s'adresse-t-elle pas aux collectivités plutôt urbaines qui peuvent développer ce modèle de fibres noires y compris pour du dégroupage DSL, et comment Covage appréhende-t-elle le développement du dégroupage en zone rurale ?

Etienne DUGAS, Directeur de Vinci Networks

C'est ce que j'expliquai : par des technologies alternatives. A partir du moment où vous êtes dans une zone blanche DSL, il ne faut pas se voiler la face, c'est que nous sommes dans des territoires ruraux, très ruraux et reculés. Par définition l'ensemble des gens friands de nouvelles technologies ont déjà une antenne satellite, donc finalement la télévision pour eux n'est pas une problématique, et un accès WiFi/WiMAX leur convient parfaitement pour peu que la qualité du réseau soit correcte et satisfaisante.

Philippe LE GRAND

Très bien merci, après ces quatre brillantes interventions, je pense que l'on a un panel très représentatif de ce qui se fait en France en matière d'intervention publique avec les différents spectres. Peut-être que le dénominateur commun s'appelle « l'action publique », c'est la politique qui guide les choix et qui permet de faire des choix stratégiques en la matière. Je vais donc inviter la salle à poser des questions à nos intervenants, profitez-en, maltraitez-les, ils sont là pour ça !

Monique BLANCARDI, élue de la Communauté d'agglomération de Rodez

Je voudrais poser une question à Monsieur Laurent BOURLET, représentant de Montpellier. J'aurais voulu savoir comment les élus de Montpellier ont penché pour une régie directe ? Je suppose que vous avez dû faire des études préalables, parce que le choix est bien sûr politique, mais il est aussi économique. Ce choix m'interpelle d'autant plus que je pense qu'aujourd'hui, nous ne sommes pas, en tant que collectivités, armées pour répondre à un certain nombre de questions et notamment être au point sur ces questions.

Ma deuxième question s'adresse au directeur d'Axione, puisque j'ai vu dans un de ses slides, qu'il avait un certain nombre de partenaires dans ses dossiers et j'ai vu des câblo-opérateurs et notamment UPC-Noos : j'aimerais savoir comment vous vous y êtes pris pour avoir une collaboration avec UPC-Noos ?

Laurent BOURLET

Pour votre question par rapport à la régie, il y a deux aspects : l'investissement et puis l'exploitation. Dans la fin des années 90, 1999 pour être précis, il y avait la construction d'une ligne de tramway. Ce qui veut dire que sur la boucle de trente et quelques kilomètres que l'on avait à terme à faire, il y en avait la moitié qui était en coût très marginal, puisque cela faisait partie des nappes de fourreaux que l'on jette en dehors du GLOT (gabarit limite d'obstacles pour les tram), donc, au moins la boucle principale ne nous a pas coûté grand chose. Deuxièmement, en 99 cela faisait quelques années que l'on pensait à faire un réseau. On n'avait pas une idée précise de l'architecture, mais on savait que l'on ferait un réseau. Ce qui veut dire que l'on avait identifié un certain nombre d'établissements qui, a priori, seraient potentiellement intéressants. Et donc, quand on mettait des fourreaux d'éclairage public, de régulation de trafic etc., là aussi on jetait petit à petit des fourreaux. Donc en termes d'investissement, je ne l'ai pas dit tout à l'heure, mais notre réseau nous a coûté 5 millions d'euros, ce qui n'est pas très cher.

En termes d'exploitation, on a un contrat de prestation de services tout simplement. Dans la mesure où on loue de la fibre noire, ceci explique cela : comme on ne fait pas de services, c'est très simple à exploiter.



Pierre-Eric SAINT-ANDRE

Vous m'interrogez sur UPC-Noos, comment faire ?

On a une équipe commerciale. On a 8 opérateurs grands comptes / grand public, UPC-Noos est l'un de ces 8. Naturellement, on a pris rendez-vous avec son président, on lui a demandé quels étaient ses besoins. Il nous a fait part de ses besoins, et nous lui avons apporté une réponse, et nous avons engagé des tests techniques avec ses équipes, tout simplement.

Il suffit de répondre aux besoins. On est pas là pour imposer un dogme technologique, ou une vision technique, on est juste là pour s'adapter, pour amener une diversité, le plus d'offres possibles. Les opérateurs décident s'ils viennent ou non, s'ils innovent ou non, chacun a sa stratégie. Nous sommes là pour être « au service de ... » et le mandat que nous ont donné les collectivités locales avec lesquelles on travaille, est un mandat pour exécuter leur politique territoriale. Le premier des principes de cette politique, c'est d'aller voir tous les opérateurs pour recenser leurs besoins, et produire ensuite sur le réseau exactement le service dont ils ont besoin.

J'invite tout le monde à aller voir cet opérateur. Mais quand je citais la notion de taille critique tout à l'heure, en introduction, ce n'était pas pour faire une argumentation sur les chiffres avec Cyril LUNEAU ou en réponse à Philippe, c'est simplement que, effectivement, si vous êtes une agglomération avec une régie, si vous êtes un câblo-opérateur avec 17 000 prises, si vous êtes un délégataire-concessionnaire qui n'a que des agglomérations de taille moyenne, vous ne pourrez pas vendre à des opérateurs qui raisonnent en millions de prises.

J'invite les collectivités qui ont des difficultés à travailler avec les gros opérateurs à venir, on peut sans doute agréger leur réseaux, leurs infrastructures pour commercialiser suivant nos cycles de commercialisation. Mais se battre seul sur ce marché... Sur les opérateurs locaux, bien sûr, la réponse est immédiate et évidente, mais face aux grands opérateurs il y a une notion de taille critique qui est un paramètre que nous ne pouvons pas ne pas prendre en compte.

Dirk DEVOS, Président de Impact France

Bonjour, j'ai une expérience dans les collectivités locales aux Pays-Bas, où nous avons 250 000 personnes âgées qui sont connectées sur des solutions de soins à domicile, ce qui est un des plus grands projets je pense en Europe. Et je viens ici pour lancer la société en France. Ce que j'ai appris aux Pays-Bas, parce que nous l'avons découvert étape par étape, c'est que le coût du haut débit est le facteur limitatif de tout projet en business-case, en modèle économique. Comme il y a quelques représentants de sociétés qui s'y connaissent, je souhaiterais avoir votre avis : comment allez-vous aider les collectivités locales à réduire les coûts de façon à ce que les implications de services puissent véritablement se construire en modèle économique et avec une échelle industrielle ? Parce que je pense que, ce qui est important, c'est l'échelle industrielle des solutions et je pense que c'est vous qui avez la clé.

Etienne DUGAS

Concernant le secteur de santé, mais ce n'est évidemment pas vrai que pour ce secteur, on le voit bien aujourd'hui, puisqu'on a des retours d'expériences suffisants, à partir du moment où la collectivité a lancé son initiative, il est certain, c'est prouvé aujourd'hui, que l'ensemble des tarifs baisse, et baisse fortement. C'est vrai pour ceux de l'opérateur historique et pour ceux de l'ensemble des alternatifs. Là je parle des offres de gros, qui par définition, pour des services comme les vôtres, sont quand même une nécessité absolue puisqu'on parle de débits important et d'applicatifs services.

Cyril LUNEAU

Sur la partie entreprises, oui je l'ai dit, le haut débit est encore trop cher. Lorsque vous avez des accès grand public à 14,90 euros ou 29 euros pour 8 Mbit/s, et que pour une entreprise vous êtes obligés de payer entre 150 et 300 euros pour l'offre finale, par mois, oui, c'est beaucoup trop cher. En termes de couverture, à partir du moment où il y a de la concurrence, vous avez une accélération de la couverture à la fois de la part du délégataire certes, mais au niveau également de France Télécom.

L'Arcep communique communément sur le fait qu'il y ait moins 30% sur les offres de France Télécom à partir du moment où il y a concurrence. Voilà, s'il y a couverture plus concurrence, les offres baissent bien évidemment.



Pierre-Eric SAINT-ANDRE

Je vais être très bref, pour les opérateurs de réseaux indépendants qui opèrent des réseaux privés sur des circuits fermés de personnes âgées à l'échelon régional par exemple, vous pouvez mettre dans votre business-plan 14,50 euros par mois par abonné, pour une ligne débit max en ADSL, et 40 euros le Mbit/s pour la collecte au régional.

Dirk DEVOS

C'est 50 % trop cher.

Philippe LE GRAND

C'est bien ce que je disais, c'est trop cher le haut débit. Y a-t-il d'autres questions ?

Anonyme

Vous représentez une part du marché des réseaux d'initiative publique très significative à vous trois. Récemment un opérateur business dont la première lettre commence par un C, m'a indiqué que les services qui étaient en fait délivrés par ce genre de réseaux n'étaient pas du tout au niveau de qualité qu'ils en attendaient. Est-ce possible ?

Cyril LUNEAU

Je veux bien répondre. Completel est une société qui marche très bien, vous aviez pensé à Colt évidemment ! Mais Completel, qui est très performant sur l'ensemble des entreprises et notamment le haut débit, a accueilli d'une manière assez négative au départ, les initiatives publiques. Aujourd'hui, c'est l'un de nos premiers clients, en termes de dégroupage mais également en termes d'accès. Il y a toujours un irréductible qui considère que cela n'apporte rien, mais sachez que, la quasi-totalité des opérateurs, en dehors de celui-là, est plutôt très favorable à ces initiatives.

Philippe LE GRAND

Cela poursuit sur le sujet fibres ou réseaux activés, jusqu'où faut-il aller, quel sont les modèles, qu'est ce qui est le plus attractif pour les opérateurs ? Les réponses qui ont été apportées par vous 3, parce que la ville de Montpellier est restée très fibres, c'est quand même d'essayer de faire un mix des 2...

Etienne DUGAS

Justement en complément, pour répondre à votre question, on a des discussions avec Colt et Colt est client de nos réseaux, et effectivement lors des premières discussions, on ne répondait pas parfaitement à ce qu'ils attendaient. On s'est adapté, et aujourd'hui Colt est client et est tout à fait satisfait des services rendus. Après, il est possible que Colt, qui a déployé des réseaux en propre, se sente quelque part un peu « attaqué » par les réseaux d'initiative publique, mais cela c'est un autre débat.

Pierre-Eric SAINT-ANDRE

Je ne sais pas si vous parlez de Colt, mais Colt aujourd'hui nous achète beaucoup plus de lignes activées que de fibres noires, voire pas du tout de fibres

Cyril LUNEAU

Donc, Colt est client des 3 opérateurs, finalement !

Philippe LE GRAND

Opérateur d'opérateurs, n'oubliez pas. D'autres questions ?



Dominique PARET, Conseil général de la Loire

Je voudrais juste répondre à monsieur : ce qui est important c'est quand même les entreprises qui sont derrière la fibre optique, parce que les collectivités ne sont pas forcément là pour que les opérateurs gagnent de l'argent mais pour que les entreprises de leur territoire se développent. Aujourd'hui sur notre territoire, 100 % des entreprises qui participent aux pôles de compétitivité, il y en a quand même 8 en Rhône-Alpes, sont raccordées en lignes d'accès, et je ne pense pas que ces entreprises auraient pris le risque d'utiliser un réseau de mauvaise qualité.

Philippe LE GRAND

Merci pour ce retour d'expérience, déjà évoqué par ailleurs par Axione sur une caractéristique très fibre je crois de votre projet.

Je vais avoir une question complémentaire. En termes de timing, on est souvent, dans les DSP, taxé d'être mono-maniaque du DSL, et en même temps on essaie tous d'afficher la préparation de l'avenir sur des DSP de 15, 18 ou 20 et 22 ans, et là, il y a une convergence autour de la table sur le fait de dire « l'avenir est à la fibre ». Je ne suis pas sûr, même si l'on a tous balayé des pistes, que l'on ait vraiment répondu à la question des services qui peuvent être sous-tendus par ces réseaux, d'autant plus que l'on met la barre très haut avec la fibre au plus proche de l'abonné et de l'entreprise. Sur les services finalement, est-ce qu'on est encore sur un marché de l'anticipation où l'offre va créer la demande, et, si oui, faut-il cibler sur le segment professionnel ou le segment particuliers ? Je prends en référence le marché du DSL, où tout le monde pensait que ce serait le secteur professionnel qui allait drainer l'économie du DSL, et cela a été exactement le contraire. Y a-t-il des avis sur cette question, étant donné que tout le monde converge sur le fait qu'il faut mettre de la fibre partout.

Pierre-Eric SAINT-ANDRE

Je n'ai pas de vision sur ce sujet-là.

J'ai un client qui est une collectivité, j'ai un élu qui a une vision sur le développement de son territoire, parfois elle est centrée sur le résidentiel, parfois elle est centrée sur l'entreprise et la PME de 10 à 100 personnes qui est un terreau d'emploi local extrêmement important. Ils nous donnent un certain nombre d'objectifs, et nous mettons en place les moyens pour y répondre. Sur les réseaux dits haut débit généraliste qui couvrent tout le territoire et qui vont en fibre le plus possible vers un maximum de NRA, c'est un investissement tout à fait pérenne, puisque, même si on devait introduire la fibre optique à l'abonné, elle viendrait juste se substituer au câble de cuivre qui est derrière le NRA, et, en matière d'ingénierie, on connaît bien ce sujet-là, sachant que l'on créerait des « SRC » (des sous-répartiteurs derrière le NRA) pour déployer la fibre. Mais nous ne sommes pas investisseurs privés dans la fibre, nous répondons aux objectifs des élus. Si demain, au-delà des Hauts-de-Seine, 90 départements se lançaient avec un plan massif soutenu par l'Etat, dont je rappelle que les TIC contribuent à hauteur de 25 % de la croissance du PIB en France, les 30 milliards pour adresser les 60% de population en zones rurales seraient vite réunis. C'est 500 kilomètres d'autoroute ce dont on parle. Je renvoie la question aux autorités publiques et aux politiques territoriales de nos élus.

Cyril LUNEAU

Je vais avoir à peu près la même réponse que Pierre-Eric SAINT-ANDRE. On rappelle que c'est un projet politique dans un premier temps, et que nous répondons à une demande. La seule chose c'est que, de la même façon qu'il y a eu de grandes tendances, comme le DSL, vous avez une certaine mode en ce moment au WiMAX qui doit résoudre tous les problèmes que ne résolvait pas le DSL, et puis maintenant on va dire « projetons nous dans 10 ans pour la partie fibre ».

Certes « fibrer » et mettre de l'infrastructure, il en restera toujours quelque chose, et cela sert l'avenir notamment sur les zones denses, maintenant pour aller « fibrer » chaque village de chaque campagne, cela va être un peu compliqué et cela va demander en tout cas beaucoup d'argent. Dernier point, il ne faut pas qu'il n'y ait qu'un seul modèle qui soit développé. Il y a certes le FTT, mais il peut y avoir pour certains le PON, parce que le modèle du FAI c'est le PON, il peut y avoir pour d'autres le VDSL, donc il y a plusieurs modèles, et il faut en tout état de cause que l'architecture et les choix d'ingénierie soient faits de telle manière qu'ils couvrent l'ensemble des besoins des FAI.

Philippe LE GRAND

Je passe la parole à Etienne DUGAS, avant de donner le mot de la fin au Président de l'Avicca, Martial GABILLARD, qui pourra conclure cet atelier, et d'ailleurs vous voyez qu'on est en train d'ouvrir un peu sur les débats de demain.

Etienne DUGAS

En la matière, absolument rien de dogmatique, je rejoint ce que disait Pierre-Eric SAINT-ANDRE, on est là avant tout pour servir les besoins dictés par nos élus au travers des cahiers des charges auxquels on répond. Néanmoins je reste convaincu, mais c'est un sentiment personnel partagé ou pas, que l'offre permet le développement des usages et des services. Je pense notamment au SICOVAL que je n'ai signé qu'hier, mais qui est néanmoins un projet que je suis depuis des années, où, parce que avec un réseau PON justement on raccorde l'ensemble des entreprises de la zone d'activités de Labège, cela a déjà suscité des vocations. Donc la fibre, la fibre à l'abonné, c'est une certitude.

Martial GABILLARD, Président de l'Avicca

Effectivement, chacun perçoit bien qu'il y a une tendance lourde qui est annoncée sur la nécessité de penser au FTTH. Chacun a aussi conscience que se lancer dans de telles opérations, c'est relativement lourd et coûteux et tout élu local fait quand même attention à ce poids des investissements. Il n'en reste pas moins que nous sommes dans une période où l'urbanisme est très actif, c'est à dire que nous construisons un peu partout beaucoup de logements, et nous faisons beaucoup d'aménagements urbains c'est donc une période tout à fait propice à bien penser nos aménagements.

Quand on met en place des infrastructures, au moment où l'on construit une ZAC, une opération urbaine, lorsque l'on fait un aménagement de zone, à ce moment-là, -notre ami de Montpellier l'a démontré, le tram a été l'occasion de construire finalement un réseau peu cher-, évidemment on fait tomber dans le coût d'aménagement une infrastructure comme celle-ci et c'est une occasion à ne pas manquer.

Je crois que depuis un an ce FTTH/FTTB est très fréquemment évoqué, je pense que la question maintenant est posée à nos aménageurs urbains. J'ai souvent dit que désormais le développement des technologies de communication touchait autant les aménageurs urbains que les ingénieurs des télécoms. La période que nous vivons est à mon avis très démonstrative de cette situation.