

Table ronde 3

Réponses des RIP 1G/2G aux attentes du marché professionnel

- **Bernard LEMOINE**, Vice-président - Alternative Telecom
- **Antoine FOURNIER**, Directeur général - Kosco Telecom
- **Jean-Pierre DESSEIN**, Vice-président Réseaux de télécoms - Métropole du Grand Nancy
- **Olivier COLIN**, Vice-président Très haut débit - CD Calvados

 Animation : **Ariel TURPIN**, Délégué général - AVICCA

Ariel TURPIN, Délégué général - AVICCA


Historiquement, les RIP se sont emparés très tôt du sujet du marché professionnel, surtout pour dynamiser ce marché en réponse à l'attente des territoires. Les analyses de marchés faites par l'Arcep l'année dernière montrent que les RIP représentent aujourd'hui plus de la moitié (53%) des accès professionnels vendus sur la boucle optique dédiée, alors qu'ils ne sont déployés que sur une partie du territoire national, et qu'Orange de son côté représente seulement 40% de ces accès dédiés. Sébastien Soriano vient de dire que les RIP sont en train de devenir le quatrième opérateur de FttH, mais j'ai la prétention de croire que, s'agissant du marché professionnel, les RIP sont déjà le premier opérateur national.

Je l'ai souligné, les réseaux d'initiative publique sont déployés sur une partie du territoire seulement. Certaines interventions de cette table ronde montreront comment cela se passe sur ces territoires, mais on ne peut pas se contenter d'un marché qui n'adresserait qu'une partie du territoire, et c'est pourquoi les analyses de marchés ont conclu à la nécessité d'une nouvelle

structuration des offres demandées aux opérateurs et en particulier à Orange. Dans son intervention, Antoine Fournier, Directeur général de Kosco Telecom, nous expliquera comment devrait évoluer ce marché dans les années à venir. De son côté, Bernard Lemoine, Vice-président d'Alternative Telecom qui, je l'en remercie, a accepté de représenter l'association d'opérateurs en lieu et place de son président, interviendra pour nous dire comment il voit le marché, ses forces et ses faiblesses, comment les RIP peuvent se positionner et comment la réglementation pourrait être mieux adaptée.

Enfin, nous recueillerons le témoignage de deux collectivités. Tout d'abord Jean-Pierre Dessein, Vice-président de la Métropole du Grand Nancy en charge des réseaux de télécoms, nous présentera le marché professionnel autour d'un RIP 1G situé dans un secteur où le FttH se déploie : comment s'articulent les deux et est-ce que le RIP 1G continue à vivre et à se développer ? Pour clore la table ronde, Olivier Colin, Vice-président du Conseil départemental du Calvados, nous présentera le fonctionnement de ce marché professionnel à l'échelle de son territoire et nous présentera les perspectives de développement, puisqu'un réseau FttH est également en cours de déploiement sur

l'ensemble du département. En résumé, quelle est l'articulation entre les RIP 1G et les RIP 2 s'agissant du marché professionnel ?

Bernard LEMOINE, Vice-président - Alternative Telecom



Positionnement des offres des RIP face aux attentes du marché professionnel

PRÉSENTATION D'ALTERNATIVE TÉLÉCOM

- Alternative Télécom rassemble **les opérateurs alternatifs** opérant **sur les marchés fixe et mobile**
- **14 membres** regroupés au sein des Collèges Fixe et Mobile :
Adista, Afone, Alphalink, Coriolis Télécom, Euro-Information Télécom, La Poste, Nerim, Paritel, Prixtel, SCT Télécom, Serveurcom, Transatel, Vitis, Waycom
- **Plus de 2 700 emplois** en France
- **Plus de 1 milliard d'euros de CA**

Présentation d'Alternative Telecom

L'association Alternative Télécom regroupe 14 opérateurs alternatifs qui œuvrent principalement dans le marché du BtoB. Nous sommes donc vos clients. Pour rebondir sur cette entrée en matière, en tant que Président d'une des 14 sociétés membres de l'association (la société Nerim), je constate que, sur les 6 derniers mois, notre premier fournisseur de haut débit en fibre, c'est l'ensemble des DSP RIP qui sont nos fournisseurs traditionnels depuis bien longtemps. Nous représentons 2 700 emplois en France et un chiffre d'affaires global de plus d'un milliard d'euros. Nous sommes donc un acteur significatif dans le monde des opérateurs télécoms.

PROBLÉMATIQUE

LE DÉPLOIEMENT DE LA FIBRE OPTIQUE : UNE PRIORITÉ POUR LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES

- + Un enjeu industriel et économique majeur
- + Un facteur essentiel d'attractivité des territoires
- + Source d'innovation et de développement d'offres de services

Problématique

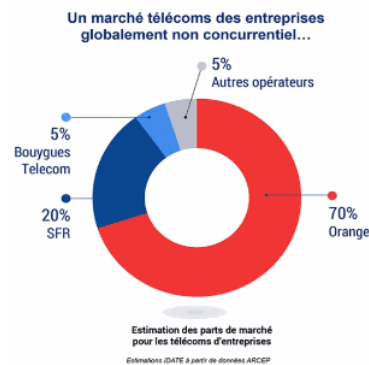
Quelle est la problématique ? Nos clients, ce sont des entreprises. Pour une entreprise aujourd'hui, avec l'évolution des technologies et des besoins, les télécoms sont aussi importantes que l'électricité il y a 150 ans. Autant, lorsqu'un particulier n'a pas de téléphone ou d'internet, c'est embêtant ; autant pour une entreprise, c'est catastrophique car elle arrête juste de travailler. C'est quelque chose de fondamental, surtout lorsqu'on travaille en mode SaaS ou en mode déporté.

Deuxièmement, pour les territoires, c'est un facteur d'attractivité, et vous le savez bien. Beaucoup de clients nous disent hélas : « je suis en pleine croissance et j'ai besoin de très haut débit, mais je suis obligé de déménager de quelques kilomètres ou de me rapprocher d'un centre-ville parce que je n'ai pas accès aux télécoms et que je ne peux pas continuer à opérer ma croissance ».

Troisièmement, le numérique est à la source de beaucoup d'innovations. C'est fou le nombre d'innovations qui naissent à partir du numérique et la créativité de nos clients ! Mais cela repose sur un pilier qui est l'infrastructure télécoms haut débit.

PROBLÉMATIQUE

UNE DYNAMIQUE CONCURRENTIELLE QUI PEINE À SE DÉVELOPPER SUR LE MARCHÉ ENTREPRISES



Problématique

Autre élément de la problématique : la dynamique concurrentielle qui peine à se développer. J'ai entendu dire ce matin que certains représentaient 40 ou 50% des investissements. Certes, mais je constate que sur le marché entreprises, qui est assez peu partagé puisque l'acteur principal en détient près des trois quarts, les acteurs traditionnels représentent autour de 85-90% de parts de marché, et il y a effectivement des alternatifs comme nous qui représentons à peu près 5% du marché des télécoms. C'est donc un marché où la concurrence se développe mais peine à le faire.

PROBLÉMATIQUE

- + Les entreprises sont **deux fois moins raccordées** que le résidentiel
- + Nécessité de proposer **des offres de qualité**
- + FttH vs Fibre dédiée
- + **Problématiques concurrentielles sur certaines DSP**, où les conditions d'égal accès au marché ne sont pas assurées

Problématique

On constate aussi que, globalement, les entreprises sont moins bien raccordées que les particuliers. Je ne parle pas des grosses entreprises mais des petites qui sont un peu moins bien traitées car elles se trouvent parfois dans des zones industrielles où il n'y a pas forcément de très haut débit.

Deuxièmement, les entreprises ont besoin d'offres de qualité. Cela ne veut pas simplement dire pas de latence, bonne disponibilité, etc., cela veut aussi dire être livré à l'heure. Il m'est arrivé de passer des commandes à des DSP, et qu'on m'indique quelques semaines plus tard que finalement on ne trouve pas la boîte de raccordement qui est sous la neige et qu'on ne peut pas livrer... Mais moi, en face, j'ai un client qui a besoin du service ! Alors la qualité, ce n'est pas simplement le produit qu'il faut installer, c'est aussi le déploiement qui en fait partie. Un particulier va râler et il aura sa fibre 15 jours ou 3 semaines plus tard ; mais pour une entreprise, il y a des investissements et des gens derrière, c'est fondamental.

Si je fais le parallèle avec l'électricité dans le monde, quand vous fournissez en retard, vous payez des pénalités équivalentes au dommage. C'est comme ça dans le monde, mais pas dans les télécoms. Il y a donc un vrai souci de rigueur et de prédictibilité et, pour un industriel ou un client BtoB, c'est important.

Troisièmement, il y a la problématique qui existe entre FttH et fibre dédiée.

Enfin, dans certaines DSP, nous estimons que les conditions d'accès au marché ne sont pas tout à fait équivalentes. Il y a des gens plus « égaux » que d'autres et il faudrait peut-être remettre un peu d'ordre dans la manière d'accéder au marché sur certaines DSP pour des clients comme nous.

DEMANDE

- Mettre rapidement en place des mesures, afin d'assurer que l'intégralité des RIP proposent **des accès FttH activés**, nécessaires à l'émergence d'une offre variée.
- Seuls des accès activés peuvent en effet permettre l'accès à **une diversité d'opérateurs de services** et de **dynamiser l'offre très haut débit proposée aux entreprises**.

Demande

Nous demandons qu'il y ait des accès activés, notamment sur le FttH, dans toutes les DSP car ce n'est pas le cas partout. Certains, pour des raisons que l'on n'ose pas trop comprendre, ne le font pas. Mais nous estimons que c'est ce qu'il faut faire aujourd'hui. L'année dernière, nous avons demandé l'ouverture du réseau FttH de l'opérateur historique pour les opérateurs alternatifs, ce qui a été obtenu via Kosc Telecom. Il faut également que cette offre soit disponible dans les RIP car il est fondamental que les petits clients aient accès au haut débit dans des conditions de coût qui restent acceptables pour eux. Malheureusement, ce n'est pas le cas partout.

DEMANDE

Une telle mesure s'inscrit dans le cadre d'un cercle vertueux où :

- Les opérateurs alternatifs peuvent adresser des clients que le délégataire ne peut fidéliser rapidement
- La rentabilité des investissements du délégataire n'en est que renforcée
- La dynamique engendrée par l'émulation de la concurrence permet de développer **des services innovants** à destination des entreprises, **renforçant la compétitivité économique de notre tissu de PME**

Demande

Nous demandons cela parce que nous pouvons adresser des clients que vous ne connaissez pas forcément, car nous avons chacun nos clients locaux, nos sociétés et représentants ou agences locales très proches de leurs clients. Nous sommes capables de fidéliser des clients, ce que vous ou d'autres opérateurs ne pouvez pas faire.

Deuxièmement, vous faites des investissements qui doivent être rentabilisés. Plus il y aura d'acteurs qui vous aident à vendre des accès, meilleur sera votre retour sur investissement et plus vous pourrez encore vous développer et continuer à irriguer vos territoires.

Encore une fois, c'est fondamental, le numérique apporte la capacité d'innover. C'est fou l'imagination des entreprises en France. Nous ne sommes pas en retard en termes de créativité et de technicité par rapport à d'autres pays ; il y a beaucoup d'imagination dans notre pays. Nous avons des tas de petits clients, de petites entreprises, qui ont des tas d'idées... Simplement, il faut qu'il y ait une infrastructure derrière, il faut que ce soit compétitif, il faut que cela marche et il faut que ce soit « à l'heure » ! Voilà ce que j'avais à vous dire. J'espère que les messages sont passés et je vous souhaite une bonne suite de colloque. Merci.

CONTACT



26, rue de l'Université

75007 PARIS

Tel.: 01 53 45 91 91

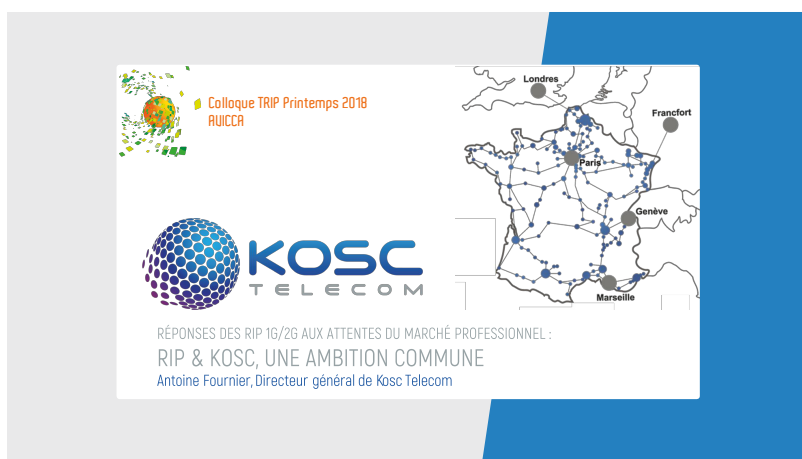
c.blanchard@mediation-arguments.com

Contact

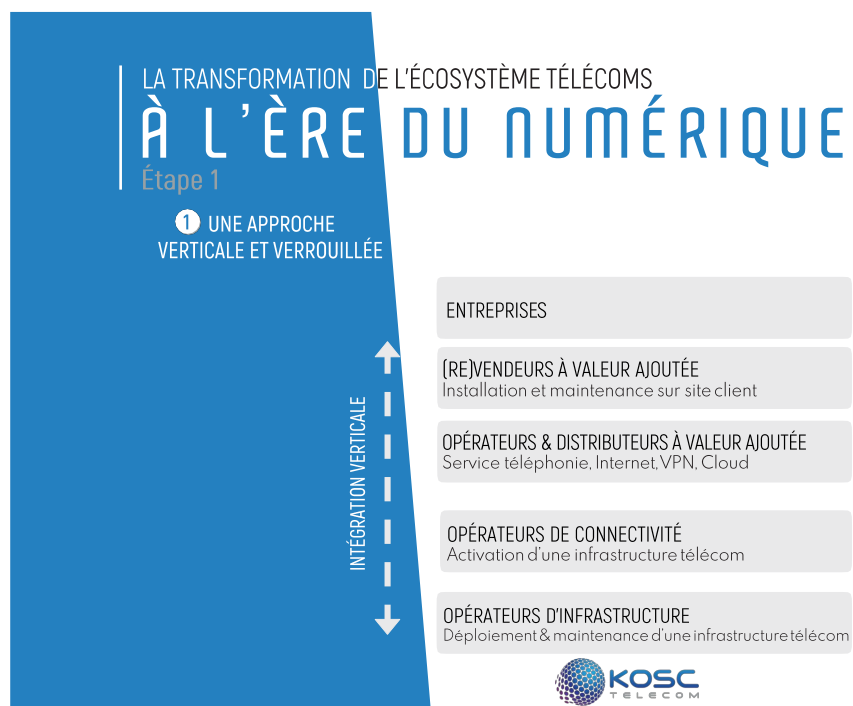
Ariel TURPIN

Antoine Fournier, Directeur général de Kosc Telecom va maintenant nous présenter sa vision d'un opérateur privé dont le modèle semble calé sur celui d'un opérateur de RIP.

Antoine FOURNIER, Directeur général - Kosc Telecom



Je voulais commencer par remercier l'AVICCA pour cette invitation. En effet, les échanges lors des colloques TRIP sont des moments clés pour Kosciuszko et son *business model*, parce que nous avons fait le pari des écosystèmes. Il nous semble que l'élément clé quand on parle de transformation numérique, c'est justement le pari des écosystèmes afin que chacun joue son rôle pour arriver à livrer du haut et du très haut débit à une entreprise.



Une approche verticale et verrouillée

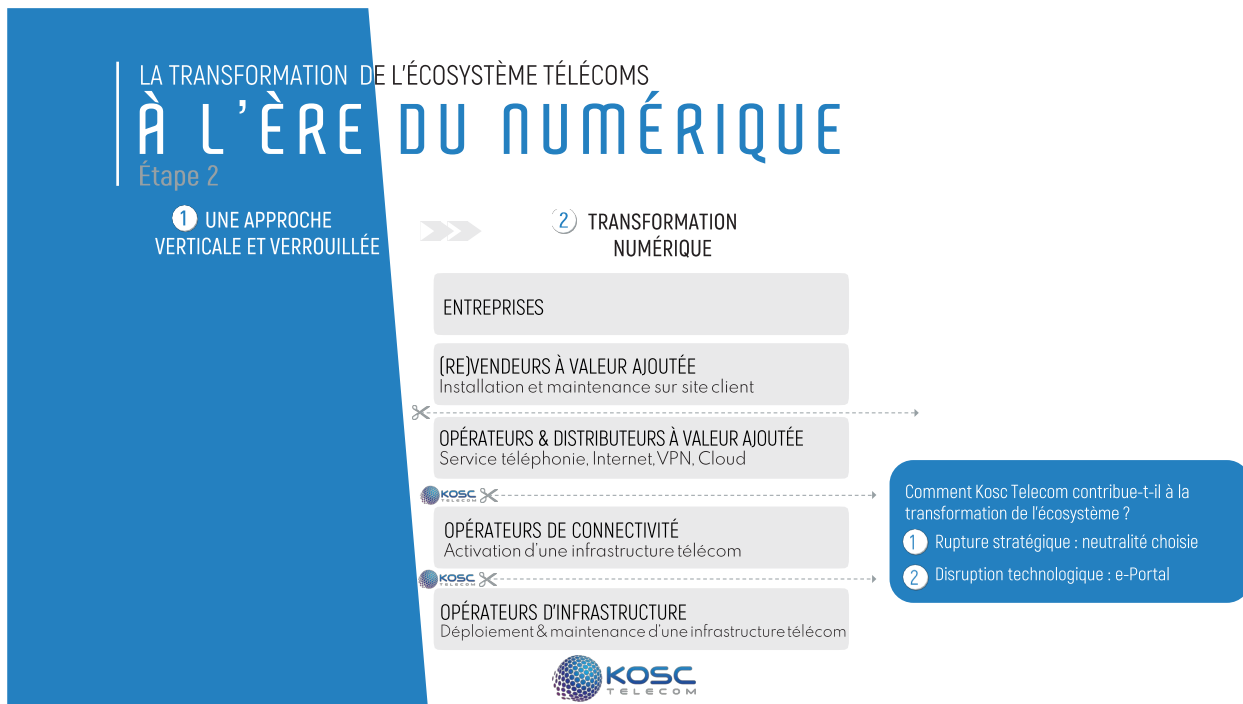
Ayant déjà eu l'occasion de venir deux fois dans le cadre des TRIP, nous nous étions présentés comme un acteur qui apporte une rupture stratégique par son hyper spécialisation. Deux ans après, nous revenons vers vous pour vous montrer que nous avons fait le choix d'être uniquement opérateur d'opérateurs d'une part, et d'autre part de ne fournir que de la connectivité réseau à des opérateurs, notamment à la plupart des membres d'Alternative Telecom. C'est tout, mais vous verrez que c'est déjà beaucoup, et c'est là que se joue le rôle d'entraînement par rapport à des écosystèmes

Pourquoi est-ce une rupture ? Jusqu'à présent, les opérateurs télécoms ont généralement fait le pari d'exercer tous les métiers de la chaîne, dans une forme d'autarcie des infrastructures jusqu'aux clients finals. Mon propos d'aujourd'hui est justement de parler non pas de fibre mais de transformation numérique, y compris au sein de notre métier, celui du secteur des télécoms.

Qu'est-ce que la transformation numérique implique ? Je vous propose de partager notre analyse ou notre décomposition du cadre des télécommunications pour les entreprises.

Nous voyons globalement 4 métiers assez différents les uns des autres. Tout d'abord, le métier d'opérateur d'infrastructures que vous connaissez bien dans le cadre des RIP. L'enjeu est d'arriver à déployer et à maintenir les fourreaux et les câbles (cuivre ou fibre). Ensuite, il y a le métier de la connectivité qui consiste à allumer le dernier kilomètre (toujours cuivre ou fibre) et à produire un tuyau virtuel ou logique, qui transporte le trafic des sites clients vers les cœurs de réseaux. Le troisième métier, notamment représenté par Alternative Telecom, est celui de la production et de l'agrégation de services, que l'on peut appeler services à valeur ajoutée : on y met de l'internet, de la téléphonie, des réseaux privés ou, plus récemment, du cloud. Enfin, il y a un métier de services de proximité qui est probablement assez spécifique au monde de l'entreprise, qui consiste à faire à la fois l'organisation et le suivi du déploiement, y compris à l'intérieur des sites, et surtout le diagnostic et la réparation des dysfonctionnements lors de l'utilisation des services numériques (à ce niveau-là, on ne parle plus de services télécoms).

Traditionnellement, les opérateurs télécoms ont cherché à cumuler en interne tous ces métiers, jusqu'en 2004. Pour notre part, nous percevons les RIP comme un écosystème qui constitue une première étape de transformation numérique du secteur des télécoms. Il est apparu en 2004 un être un peu hybride qui était l'opérateur d'opérateurs, présent uniquement sur le marché de gros. Quand Ariel dit que nous nous sommes inspirés du modèle des RIP, c'est vrai ! De ce point de vue, nous n'avons rien inventé. Nous avons juste choisi de le faire en tant qu'acteur privé.



Transformation numérique

Que signifie la transformation numérique au milieu de ces 4 métiers ? Avec l'apparition des opérateurs d'opérateurs, il a fallu créer petit à petit des outils de gestion des connexions des réseaux d'entreprises, de façon à structurer les relations au quotidien entre d'un côté les opérateurs de gros et, de l'autre, les opérateurs de détail. C'est là que le numérique apparaît. En effet l'apport des technologies numériques a permis l'automatisation de ces interactions entre les opérateurs de façon à avoir une gestion efficace des connexions des réseaux d'entreprises. Et vous savez que, pour les entreprises, il est encore plus vital et critique d'être réactif et fiable que pour le marché résidentiel.

Avec l'opérateur de gros, est apparu un écosystème d'opérateurs spécialisés dans la production d'offres prêtes à la vente. En effet, puisqu'on avait des outils numériques, pourquoi ne pas spécialiser le métier que l'on appelle d'un côté opérateur ou distributeur d'offres à valeur ajoutée, et de l'autre côté, de revendeur ou d'opérateurs de proximité ? Cela s'est fait de manière naturelle à la faveur de l'arrivée des technologies numériques dans le métier. D'un côté, il y a des gens qui développent et qui gèrent des plateformes permettant de produire des services dits en marque blanche, et de l'autre il y a des opérateurs de proximité au service des entreprises qui servent de conseil avant l'achat, de suivi du déploiement puis de guichet unique pour la maintenance.

Enfin, dernière étape, avec le FttH, la notion d'opérateur d'infrastructure s'est dissociée de l'opérateur commercial FttH. Entre les deux, des outils apparaissent progressivement, dont un sujet très suivi notamment par le régulateur, à savoir l'arrivée d'Interop'fibre. Il s'agit d'un autre découpage permis par l'apport des outils numériques avec d'un côté celui qui gère l'infrastructure et de l'autre celui qui apporte la connectivité.

Du coup, on a 4 écosystèmes sur 4 métiers, et c'est là que le XXI^{ème} siècle arrive au milieu du secteur des télécoms : quand il y a 15 ans, on parlait d'un acteur, naturellement aujourd'hui il y a de plus en plus 4 acteurs qui interagissent.

Kosc Telecom a eu la chance d'arriver après les autres en 2016, c'est pourquoi nous avons fait le choix d'une rupture stratégique, en nous disant : « puisqu'on a des outils numériques, il est viable et pertinent de ne faire qu'un seul métier », et nous avons choisi de faire uniquement le métier de connectivité. C'est un avantage d'avoir des relations et des jeux d'intérêts très clairs, que ce soit par rapport à nos fournisseurs, c'est-à-dire les opérateurs d'infrastructures, ou par rapport à nos clients, notamment des membres d'Alternative Telecom.

Il y a un côté de disruption technologique, car ce n'est pas le tout de dire qu'on fait de la transformation numérique, il faut aussi penser son métier d'opérateur à l'envers. Chez Kosc, nous avons placé la plateforme informatique au cœur de l'entreprise. Nous avons beau avoir environ 800 sites et des dizaines de milliers de kilomètres de réseaux, la structure de notre organisation c'est notre plateforme numérique qui permet de livrer un service totalement numérisé à nos clients. Nous avons appelé cela « *Connectivity as a Service* » parce que nos clients doivent pouvoir réaliser à distance toutes les opérations nécessaires à la gestion de leurs accès à travers la plateforme. Tous nos choix d'entreprise, y compris celui d'acheter des centaines d'équipements réseaux ou d'équiper des milliers de kilomètres de fibre, ont été faits par rapport à la contrainte et/ou aux possibilités de notre plateforme informatique, de façon à ce que tout ce dont nos clients ont besoin soit présent dans le cloud à travers un service de *Connectivity as a Service*.



Hybridation IT/Télécoms

La dissociation de tous ces métiers a été rendue possible par le numérique et l'automatisation, mais à quoi cela peut-il servir ? Le véritable enjeu, c'est l'innovation. On peut en effet avoir une vision un peu malthusienne du numérique en se disant que, comme il permet d'accroître les volumes par métier, l'automatisation permet d'avoir une meilleure compétitivité/coût et de faire baisser les prix. C'est vrai, mais ce n'est pas l'essentiel. En effet, si on était simplement dans un secteur figé technologiquement et sans innovation, on ne servirait à rien - autant mettre un monopole pour avoir les meilleurs volumes et donc la meilleure compétitivité/coût. Après, il n'est pas toujours très évident qu'un monopole ait des tarifs qui convergent vers ses coûts, mais c'est un autre sujet !

Le vrai gain dans la dissociation de ces métiers pour les entreprises en France, c'est que, comme chaque acteur se spécialise sur un métier, la filière réussit à proposer aux entreprises un service unifié pour les services numériques. L'hybridation s'accélère et est de plus en plus poussée entre les secteurs des télécoms et de l'informatique. Autant au niveau des infrastructures physiques, il n'y a pas d'hybridation, car on est vraiment dans un métier et des savoir-faire réellement télécoms, y compris pour notre métier de la connectivité. Mais à partir du moment où on est au niveau des services à valeur ajoutée et des services de proximité pour les entreprises, la clé se situe justement dans la convergence entre des services qui historiquement étaient uniquement télécoms (téléphonie par exemple, PABX), et des services qui étaient purement informatiques (bureautique ou serveurs). Aujourd'hui, c'est la même chose, surtout avec le cloud, le SaaS, le IaaS... et Kosc amène sa petite brique avec le CaaS. C'est-à-dire que, pour une entreprise, peu importe de savoir si c'est de la téléphonie, du PABX, un routeur, du WiFi ou de la bureautique, il faut que cela marche. Un chef d'entreprise n'a pas à être administrateur réseau et quand on gère 10, 20 ou 30 salariés, il est complètement inefficace d'avoir à embaucher un administrateur réseau, même à mi-temps.

C'est là qu'arrive la vraie valeur ajoutée de cette convergence, au niveau des acteurs de proximité auprès des TPE-PME. C'est le fait de dire que pour les services numériques, de la bureautique jusqu'au lien télécom, c'est le même interlocuteur qui fait le conseil avant achat, qui assiste au déploiement et surtout qui amène le diagnostic en cas de réparation. Il n'y a pas à se poser la question de savoir si on appelle son opérateur, son fournisseur de photocopieur, son fournisseur de modem, ou de WiFi, on appelle son revendeur de proximité qui se charge du diagnostic.

C'est la vraie valeur de cette convergence progressive qui est réalisée à chaque étape et au niveau de chaque métier, le numérique permettant d'une part de dissocier les métiers et, d'autre part, d'avoir des acteurs vraiment concentrés et experts sur leur métier.

KOSC TELECOM, UN OPÉRATEUR « WHOLESALE-ONLY »

LA CONNECTIVITÉ CaaS AU SERVICE DES OPÉRATEURS

En bref...



Un réseau national

- 180 agglomérations raccordées
- 800 PoP et NRA/NRO raccordés
- 15M de prises DSL et 7,6M de prises Fibre, en accès local Kosc

Une offre de connectivité complète pour les opérateurs

- Liens Backbone (1G, 10G, 100G, 1T)
- Collecte et raccordement DSL
- Collecte et raccordement Fibre
 - Fibre Professionnelle
 - Fibre Entreprise, disponible à partir de fin juillet 2018

Une plateforme CaaS – Connectivity as a Service

Un e-Portal IT unique, totalement automatisé et intégré pour suivre de A à Z ses commandes, de l'éligibilité à l'exploitation



La connectivité CaaS au service des opérateurs

Ce phénomène est assez ancien. Lorsque nous voyons l'historique de nos clients avant notre arrivée il y a deux ans, ce modèle où il y a une dissociation entre la création du service marque blanche et la livraison des services de proximité était presque négligeable il y a dix ans, et aujourd'hui cela

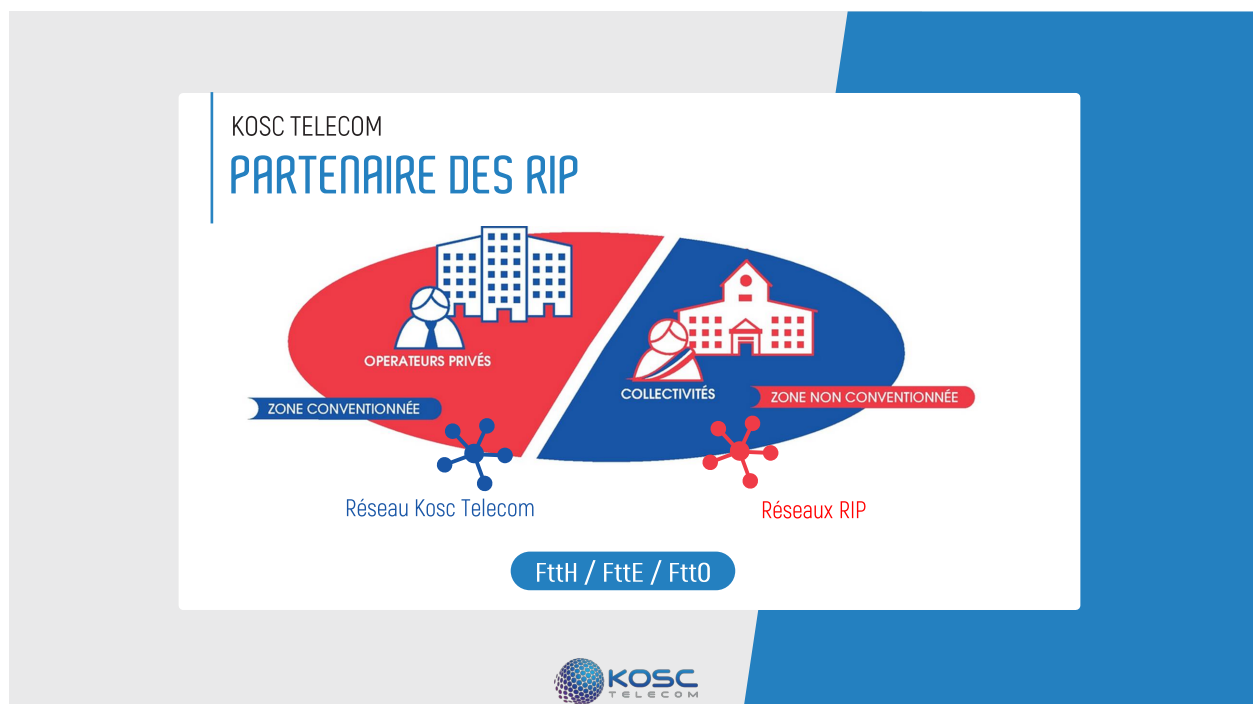
représente la moitié de l'activité de nos clients. C'est-à-dire que les opérateurs télécoms d'entreprises non intégrés verticalement ont maintenant la moitié de leur activité dans un canal dit indirect. Cela illustre la puissance du besoin et l'utilité d'avoir des fournisseurs numériques unifiés auprès des TPE-PME.

Alors certes, nous apportons la fibre, mais globalement, nous sommes aussi là pour amener ces acteurs, qui ont tout compris au niveau des services numériques, à se développer et à amener des services que des opérateurs purement telcos ne sont pas capables d'apporter aux entreprises.

En basculant sur notre offre, nos clients peuvent gérer leur connectivité comme vous-mêmes arrivez à gérer votre logiciel Office en mode SaaS 365, c'est-à-dire que tout est disponible à distance. Nous l'avons fait depuis le début et de manière cohérente.

Deuxième sujet sur l'apport en termes de couverture, nous avons la troisième couverture française en matière d'accès au cuivre et la seconde en matière d'accès à la fibre. Notre couverture fibre va représenter en septembre 93% du numéro 1, et plus de 80% des prises déployées au niveau national.

Enfin, le mois prochain, nous allons annoncer un investissement et notre objectif à 3-5 ans est de pouvoir servir à nos clients 100% des prises en fibre optique déployées à l'échelle nationale.



Kosc Telecom partenaire des RIP

Nous sommes dans une logique d'écosystème, y compris par rapport à l'infrastructure et aux opérateurs de RIP. Nous avons l'habitude de nous présenter comme le réseau d'initiative privée de la zone privée - le RIP de la zone privée -, parce que notre action et notre investissement ont été organisés de manière à être indissociables et complémentaires de l'investissement des réseaux d'initiative publique. J'ai compris que les RIP étaient dans la force de l'âge - le 2^{ème} âge - et, effectivement, on voit bien que la dynamique de déploiement est devenue significative puisque le périmètre RIP représente à peu près 40% des prises fibre à déployer.

Où en sommes-nous aujourd'hui ? Durant ces deux années, nous nous sommes concentrés sur la récupération de notre infrastructure et sur la négociation avec l'opérateur fibre (qu'on va appeler le plus symétrique) de l'accès au marché de la fibre sur la zone privée. Maintenant, notre objectif étant d'aller à 100% des prises, des discussions sont en cours avec la plupart des opérateurs de RIP, et certaines sont en voie de finalisation - je suis persuadé que nous aurons plusieurs annonces à faire avant le prochain TRIP.

Quelle est la nature de nos discussions avec les opérateurs de RIP ? Nous discutons sur les offres d'accès au FttH. Notre métier étant la connectivité, notre niveau d'expertise réseau à la fois aux niveaux technique et national est comparable à celui des OCEN. Cela nous amène à regarder l'intérêt ou non d'équiper les NRO avec nos équipements en complément de l'achat d'offres de collecte. Nous regardons aussi les offres d'accès aux fibres noires de type FttE ou FttO, livrées dans les NRO où nous sommes présents. Sachant que les offres sont en cours d'ouverture cette année, nous sommes à la recherche d'offres similaires à celles commercialisées par Orange, voire, si possible, des offres meilleures ! Enfin, nous recherchons des offres de collecte FttO en complément de couverture. En quelques mots, nous regardons toutes les offres passives et les offres activées de connectivité utiles pour les entreprises et nous avons pour mission de remplir notre promesse client qui est de proposer toutes les solutions possibles de connectivité, sur toutes les prises possibles à l'échelle du pays.

En définitive, Kosc est plus que jamais convaincu de la nécessité de collaborer avec les RIP tant nous avons de similitudes, mais surtout une ambition commune. Notre approche de la transformation numérique est une forme d'héritage des RIP et c'est aussi pour cela que nous aimons nous appeler le RIP de la zone privée. Nous souhaitons être un aiguillon pour faciliter et accélérer l'accès au très haut débit grâce à la fibre, et accélérer la compétitivité des entreprises sur le sol français.

Je souhaite à l'écosystème des RIP qui est dans la force de l'âge de continuer à se développer !
Merci pour votre attention.

DES QUESTIONS ?



Kosc Telecom
33, avenue du Maine
75015 Paris
www.kosc-telecom.fr
Tel. : +33 1 86 95 86 95
Email : info@kosc-telecom.fr



Merci / contact

Ariel TURPIN

Merci Antoine. Nous passons maintenant à l'intervention de Monsieur Jean-Pierre Dessein, Vice-président de la Métropole du Grand Nancy et également administrateur de l'AVICCA. Nancy puis le Grand Nancy sont des membres historiques de l'AVICCA, et sur votre territoire est inscrite toute l'histoire des télécoms, RIP 1G et RIP 2G. Finalement comment ces réseaux anciens dédiés au marché professionnel vivent-ils aujourd'hui l'arrivée du FttH ?

Jean-Pierre DESSEIN, Vice-président Réseaux de télécoms - Métropole du Grand Nancy



Métropole du Grand Nancy : évolutions du réseau métropolitain de télécommunications

1 – Historique : les besoins du Grand Nancy

❖ Un constat

- Existence de lignes spécialisées industrielles
 - Hydraulique urbaine, PC Circulation
- Existence de lignes spécialisées louées à Transpac (2 MF entre les sites du Grand Nancy)

❖ 1995 : le début du RMT

- Pose de fibres inter-sites
- passage dans tout conduit du Grand Nancy (éclairage public, hydraulique urbaine, circulation...)

❖ 1997-1998 : le RMT 1 et 2

- avec l'université, RENATER et le CHU

❖ 1999 : le RMT 3

- extension vers les communes (services de la DSIT et SIG)

2

Historique : les besoins du Grand Nancy

Je commencerai par un bref historique sur nos réseaux. Comme beaucoup, nous sommes partis d'un constat avec l'existence de lignes spécialisées industrielles entre l'hydraulique urbain et le PC circulation, c'est-à-dire entre les différents services de la métropole (communauté urbaine à l'époque) ; et l'existence de lignes spécialisées qui étaient louées à Transpac pour répondre à nos besoins entre les sites du Grand Nancy, ce qui représentaient 2 millions de francs en 1995.

Le vice-président de l'époque qui était très avant-gardiste a lancé les premiers réseaux sur la métropole, avec la pose de fibres inter-sites pour répondre à ces besoins, en passant dans tous les conduits du Grand Nancy qui étaient déjà en notre possession, à savoir l'éclairage public, l'hydraulique urbain ou les fourreaux qui étaient posés pour les besoins de la circulation.

En 1997-1998, pour les réseaux numéro 1 et 2 (RMT 1 et 2), nous avons travaillé avec le réseau Renater et l'université qui d'ailleurs a participé au financement d'une partie des réseaux qui sont aujourd'hui amortis et revenus en notre possession. Nous avons aussi développé les réseaux pour le CHU qui dispose sur la métropole d'énormément de sites assez importants et représentatifs sur l'Est de la France.

Cela nous a amené en 1999 au troisième réseau, avec l'extension vers les 20 communes que regroupe la métropole. Cette gestion a été assurée par les services internes de la collectivité (DSIT et SIG).

1 – Historique : vers un réseau d'initiative publique (RIP 1G)

- ❖ **1998 : Demandes de locations de fibres** par des opérateurs privés (Adista)
 - Fixation de tarifs de locations de fibres (et conduits RCE)

- ❖ **24/12/1999 : Prise de compétence** « création et mise à disposition d'infrastructures destinées à supporter des réseaux de télécommunication » (L. 1425-1 CGCT)
 - Contentieux avec France Télécom

- ❖ **22/9/2000 : Constat de carence** - Réseau Métropolitain de TélécommunicationS - Tarifs et conditions de mise à disposition pour les opérateurs

3

Historique : vers un réseau d'initiative publique (RIP 1G)

À partir de 1998, nous avons commencé à recevoir des demandes de location de fibre par des opérateurs privés tels qu'Adista, qui est implanté sur la métropole, et les services ont commencé à travailler sur la fixation de tarifs de location de fibre.

1999 est l'année de la prise de compétence de la métropole avec « création et mise à disposition d'infrastructures destinées à supporter des réseaux de télécommunications » (L. 1425-1), dans la continuité d'un contentieux que nous avons eu avec France Télécom à l'époque et que nous avons gagné.

En 2000 : constat de carence, réseau métropolitain de télécommunications, tarifs et conditions de mise à disposition pour les opérateurs.

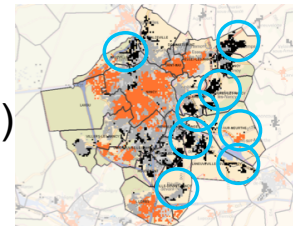
1 – Historique : la professionnalisation

- ❖ **2007 : la 1^{ère} délégation de service public (DSP)**
 - attribution de la 1^{ère} DSP (affermage) à Tutor

- ❖ **2005-2010 : extension aux zones d'activités (ZAE)**
(Fiber to the Office : FttO)

- ❖ **2010-2014 : extension sur 8 communes pour les particuliers** (Fiber to the Home : FttH)
Sur les 8 communes les moins dotées en débit (< 1Mb/s), sans réseau alternatif (câble)

- ❖ **2015 : attribution de la 2^{ème} DSP à Covage**
(ex-Tutor) toujours en affermage



4

Historique : la professionnalisation

Nous entrons dans la deuxième partie de la gestion de nos réseaux avec les délégations de service public. En effet, nous avons réalisé que réunir nos sites et répondre à nos besoins inter sites, c'était bien, mais qu'il fallait absolument pouvoir s'étendre et faire appel à un délégataire dont c'était davantage le métier que le nôtre. L'attribution de la première DSP sous forme d'affermage a été faite en 2007 à Tutor (devenu Covage).

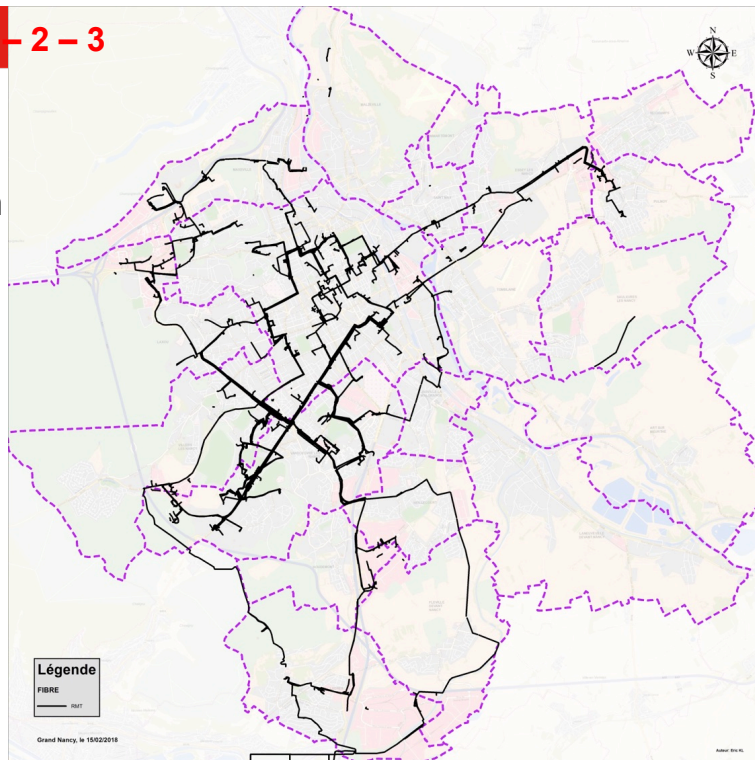
Entre 2005 et 2010 le réseau a été étendu vers les zones d'activités commerciales que l'on appelle zones ATP (FttO).

Entre 2010 et 2014, une décision politique d'extension a été prise compte tenu des dates qui nous étaient annoncées par Orange. La métropole a ainsi décidé de réaliser l'extension de son réseau sur les 8 des 20 communes qui avaient le débit le plus faible, et dont le déploiement était annoncé par Orange à des dates éloignées - à l'époque on parlait de 2025-2028. Nous avons choisi de jouer la solidarité et de travailler sur les 8 communes les moins bien desservies, avec un débit inférieur à 1 Mbit/s et sans réseau alternatif. La discussion politique a été assez intense au sein de la métropole...

En 2015, la deuxième DSP a été attribuée à Covage (ex-Tutor) et toujours en affermage. Il faut dire que cela se passait très bien avec Covage - et cela se passe toujours très bien !

RMT 1 - 2 - 3

1999
103 km



5

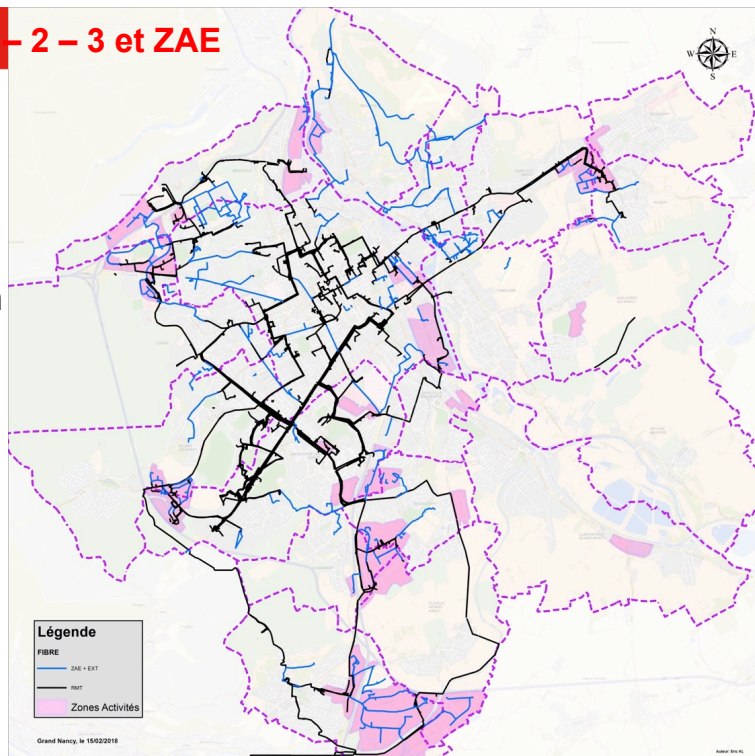
RMT 1-2-3

En 1999, le réseau de la métropole comptait 103 km...

RMT 1 - 2 - 3 et ZAE

1999
103 km

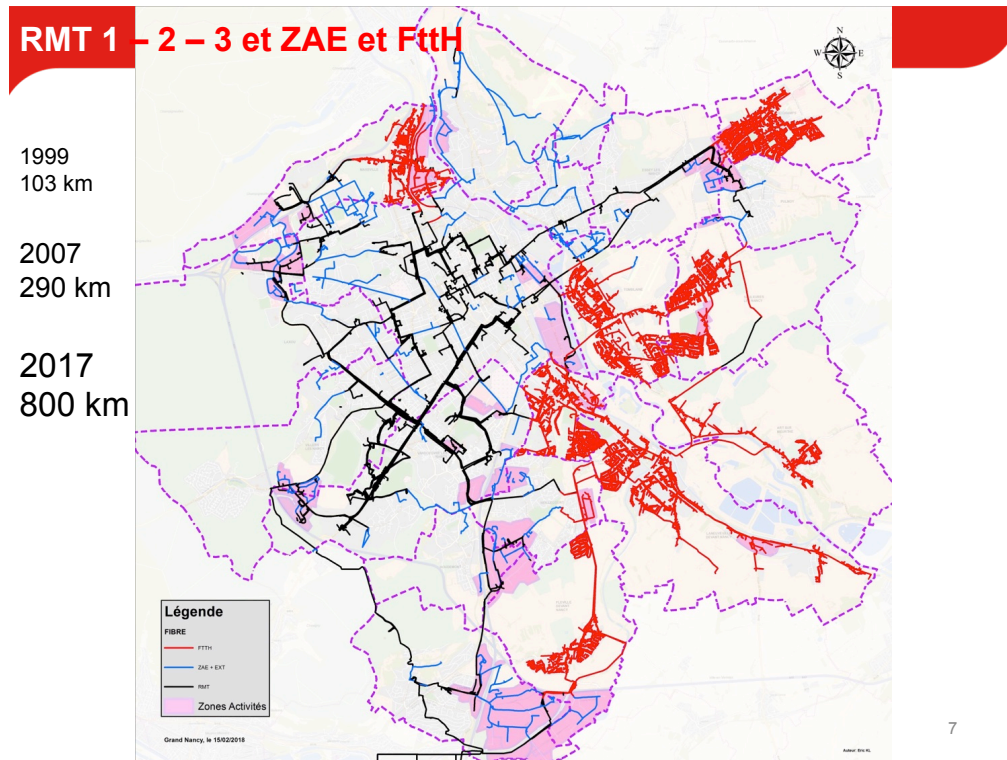
2007
290 km



6

RMT 1-2-3 et ZAE

290 km en 2007...



7

RMT 1-2-3 et ZAE et FttH

Et 800 km en 2017.

2^{ème} DSP COVAGE : enjeux principaux

→ points d'attention du cahier des charges

- ❖ Évolution du taux de pénétration **FttH pour les particuliers**, en favorisant la venue d'opérateurs commerciaux d'envergure nationale (OCEN)
- ❖ Assurer le développement des offres des opérateurs commerciaux, pour **permettre à toutes les entreprises**, y compris les TPE/PME, d'avoir **accès au très haut débit ce qui a abouti à la mise en place de l'offre « 100 € → 100 mégas » (prix final entreprises)**
- ❖ Proposer de **nouveaux services**, avec des tarifs compétitifs notamment pour les besoins communautaires et communaux
- ❖ Conserver le modèle vertueux d'équilibre du budget grâce à la **redevance d'exploitation** qui couvre les charges supportées par le Grand Nancy pour le financement des investissements

8

2^{ème} DSP Covage : enjeux principaux

Sur la deuxième DSP attribuée en 2015-2016, profitant de l'expérience des services et des élus sur ce dossier, nous avons eu quelques points d'attention concernant le cahier des charges :

- Évolution du taux de pénétration FttH pour les particuliers en favorisant la venue d'opérateurs nationaux. Comme tout le monde, en lançant la DSP, nous avons reçu de beaux courriers de la part d'opérateurs historiques qui faisaient tous des promesses de venir chez nous... Évidemment nous les attendons toujours !
- Assurer le développement des offres des opérateurs commerciaux pour permettre à toutes les entreprises, y compris les TPE-PME, d'avoir un accès au très haut débit, ce qui a abouti à la mise en place de l'offre « 100 euros-100 mégas » prix final entreprises. Ce dossier a été, et est toujours, très compliqué. Je suis moi-même chef d'entreprise d'une petite PME et je connais cette problématique. Il y a quelques années, lorsqu'une entreprise demandait de la fibre, elle se retrouvait avec des abonnements mensuels à 800 euros, soit 10 000 euros par an et c'est ce que nous avons voulu combattre pour pouvoir répondre aux besoins des TPE-PME. Lorsqu'on a annoncé aux opérateurs alternatifs qui travaillaient avec nous que nous voulions mettre en place cette offre, les discussions ont été très vives et nous avons beaucoup de mal à le faire appliquer. Mais il va bien falloir qu'on avance et vous allez voir que les résultats sont très bons. Quand on pense qu'il faudrait développer des offres pour les très petites entreprises, plutôt autour de 50 euros, vous voyez qu'il nous reste un bout de chemin à faire.
- Proposer des nouveaux services avec des tarifs compétitifs, notamment pour les besoins communautaires et communaux.
- Conserver le modèle vertueux d'équilibre du budget grâce à la redevance d'exploitation qui couvre les charges supportées par le Grand Nancy - nous sommes toujours à l'équilibre sur la DSP.

Clientèle services publics

Services publics :

- 336 sites publics raccordés
- 103 km de réseaux dédiés

Pour les liens inter-sites

Grand Nancy	166 sites	# 1 500 salariés
Université de Lorraine	134 sites	# 7 000 salariés
CHRU Nancy	36 sites	# 6 000 salariés

9

Clientèle services publics

Les services publics concernés : 336 sites publics sont raccordés sur les 103 km du RMT 1 et 2 ; 166 sites sur le Grand Nancy, 134 sur l'université et 36 sur le CHU, ce qui représente un total de près de 15 000 salariés. Vous le voyez, les priorités présidant à la création du réseau étaient tournées vers un nombre de salariés et de sites tout de suite importants, ce qui a permis de démarrer très vite et de parvenir assez rapidement à un équilibre financier sur le réseau.

Clientèle particuliers

Particuliers :

- **25 260** prises livrées (sur un total de 26 000) sur les 8 communes les moins dotées en débit (< 1Mb/s)
 - **8,6%** : taux moyen de pénétration
 - **2 142** abonnés
 - sans opérateur commercial d'envergure nationale (OCEN)

Taux de pénétration répartis en trois groupes selon les débits sur le cuivre :

Débit constaté	taux de pénétration	nb prises	nb communes
< 1 Mb/s	20%	5 400	2
1 à 5 Mb/s	15%	4 060	2
> 5 Mb/s (*)	5%	15 800	4

(*) opération de montée en débit sur le cuivre en parallèle

10

Clientèle particuliers

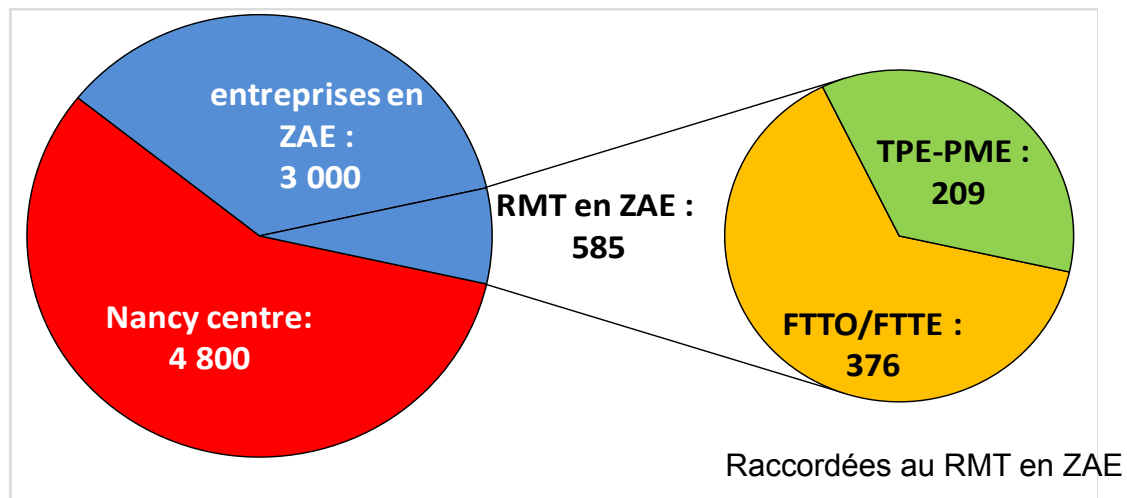
Pour les particuliers, sur les 8 communes les moins dotées en débit que nous avons décidé de fibrer, 25 260 prises sont livrées aujourd'hui, sur un total potentiel de 26 000. Le taux de pénétration est de 8,6% avec 2 142 abonnés, toujours sans opérateur d'envergure nationale ou historique, je le rappelle.

Ce tableau présente les taux de pénétration que nous avons choisis, répartis en trois groupes selon le débit sur le cuivre : plus le débit est faible, plus le taux de pénétration est important.

Clientèle entreprises dans les zones d'activités

14 800 professionnels dont **7 800** entreprises (Nancy centre et ZAE) et **3 000** dans les ZAE fibrées par le Grand Nancy (RMT) :

- ❖ Offres FttO/FttE : **376** entreprises soit **12,5%** des 3 000 sites dans les ZAE
- ❖ Complétées par des offres vers les TPE-PME : **209** sites
 - Permettant ainsi une commercialisation plus large à des prix attractifs
 - Mais limitées aux zones d'activités déjà fibrées (**7%** des 3 000 sites des ZAE)



Clientèle entreprises dans les zones d'activités

En termes de clientèle entreprises, un peu moins de 15 000 professionnels sont référencés sur Nancy centre et zones d'activités commerciales, dont 7 800 entreprises (nous avons enlevé les TPE-PME et les professions libérales, car la fibre ne répond pas à leurs besoins, un simple abonnement type particulier suffit). Sur 7 800, 3 000 sont situées dans les zones que nous avons fibrées, le reste étant à l'intérieur même de la ville centre ou en dehors des zones que nous avons fibrées, puisque nous avons la particularité d'avoir une zone AMII en plein milieu de la métropole - zone AMII qui a été montée après que nous ayons décidé de fibrer les 8 communes, et qui ne comprend pas ces 8 communes...

L'offre FttO/FttE : 376 entreprises sont abonnées, soit 12,5% de parts de marché, sur les 3 000 sites des ZAE. Cette offre est complétée par des offres vers les TPE-PME sur 209 sites. Pour résumer, il y a 7 800 entreprises en tout et, sur les 3 000 concernées par notre réseau, 585 sont sur le réseau métropolitain, soit un taux de pénétration assez important.

Perspectives

- ❖ **Objectif plus de 1 000 objets connectés** : caméras de vidéosécurité, distributeurs de billets bus et tram, bornes d'information voyageurs, WiFi...
 - Caractéristiques : $\leq 1\text{Mb/s}$ ou 10Mb/s ou 100Mb/s ; GTR 4h ouvrées ; jusqu'à 250 m dans infrastructures existantes
 - avant la 2^{ème} DSP, **361 objets connectés** coûtaient : 267 000 € HT/an
 - avec la 2^{ème} DSP, (hors activation de la 1^{ère} année) : 66 500 € HT/an
- ❖ **TPE-PME** : offre « 100 euros → 100 mégas »
 - Caractéristiques : 100Mb/s max ; symétrique ; porte 100 Mb dédiée sans QOS ; GTR 4h ouvrées
 - Prévue pour les zones d'activités couvertes
 - **Possibilité d'étendre l'offre en dehors des ZA couvertes si groupe d'entreprises (mutualisation possible)**
- ❖ **Compléter les offres actuelles et offrir une possibilité d'évolution de débit** pour les entreprises et PME : **intégration des offres nationales Covage (BPE et BPE access)**
- ❖ Possibilité de **services ponctuels** : sécurisation, débit augmenté ponctuellement (48h ou évènementiel), visioconférences...

12

Perspectives

En termes de perspectives, nous avons un objectif de plus de 1 000 objets connectés. Cet élément important figurait dans la deuxième DSP que nous avons négociée. Nous avons essayé de réfléchir à l'avenir des objets connectés sur notre territoire ; cela va du feu rouge à la billetterie pour le bus ou le tram ; les bornes d'information ; les caméras de vidéosécurité et de vidéosurveillance sur lesquelles nous travaillons beaucoup actuellement, etc.

Au moment de la deuxième DSP, un calcul de rentabilité avait déjà été fait : les 360 objets connectés coûtaient 267 000 euros, ramenés à 66 500 euros avec les nouveaux tarifs de la deuxième DSP. Cela représente un tiers des objets connectés visés d'ici 5 ans et c'est une importante économie qui est réalisée au niveau de cette DSP, supérieure à 500 000 ou 600 000 euros.

Le deuxième objectif concerne les TPE-PME et l'offre à « 100 euros-100 mégas » sur laquelle nous nous battons, avec un débit de 100Mbit/s symétrique dédié et une GTR de 4 heures ouvrées. Le constat, c'est que cette GTR est presque trop bien et qu'il faudrait une offre plus basse en termes de tarif, car elle est évidemment en concurrence avec des offres pour les particuliers. Quand on commence à fibrer et à avoir une démarche commerciale auprès des entreprises, on se retrouve avec des grands miracles de la technologie, des montées en débit qui n'étaient pas possibles avant et qui arrivent maintenant très facilement dans les zones. Je suis persuadé que si l'on veut avoir une meilleure rentabilité sur nos réseaux, il ne faut pas hésiter à jouer un peu la quantité et à répondre à la demande. Avec seulement 12% de taux de pénétration, même si on me dit que ce sont de bons

chiffres, pour moi c'est trop faible. Alors il faut que l'on parvienne à avoir des offres beaucoup plus légères. De nombreuses TPE-PME n'ont même pas besoin d'une GTR inférieure à 24 heures, elles sont capables de travailler sans fibre pendant 24 heures avec des outils alternatifs, le téléphone et la 4G. Si c'est la GTR qui gêne au niveau du tarif, il ne faut pas hésiter à l'étendre un peu pour offrir la possibilité à tout le monde de se mettre sur la fibre.

Un autre objectif est la possibilité d'étendre l'offre en dehors des zones d'activités couvertes pour des groupes d'entreprises (par mutualisation), surtout en dehors de la métropole puisque nous sommes à l'intérieur d'un territoire sur lequel la région Grand Est développe son propre réseau.

Nous souhaitons également compléter les offres actuelles et offrir une possibilité d'évolution pour les entreprises et les PME en intégrant les offres nationales Covage. Le travail est réalisé en partenariat avec Covage sur ces questions, et je ne doute pas que nous parvenions ensemble à une solution.

Enfin, nous aimerions avoir la possibilité d'offrir des services ponctuels. On peut se permettre d'avoir des offres un peu plus basses en tarif si on propose une sécurisation ou un débit augmenté ponctuellement pendant 48 heures (pendant un événement par exemple), ou de la visioconférence. Merci.

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Contact :

Métropole du Grand Nancy, 22-24, viaduc Kennedy, CO 80036,
54035 NANCY cedex.

Tel 03.83.91.83.91

<http://www.grandnancy.eu/metropole-du-grand-nancy-accueil/>

infofibre@grandnancy.eu

<http://100megas.grand-nancy.org/contact.php>

30/05/2018

13

Merci / contact

Ariel TURPIN

Merci Monsieur Dessein. Monsieur Colin, Vice-président du conseil départemental du Calvados, également administrateur de l'AVICCA, vous allez nous présenter la situation sur votre territoire départemental, avec ce que cela suppose de zones urbaines, rurales ou très rurales.

Olivier COLIN, Vice-président Très haut débit - CD Calvados

Tout d'abord, je remercie l'AVICCA pour l'organisation de ces TRIP. En entendant l'intervention sur les poteaux Enedis (table ronde 2), je me suis dit que nous n'étions pas tout seuls à affronter de telles difficultés ! Finalement, on se dit que l'on va y arriver, cela remonte le moral.



Fibre Calvados

Cette révolution numérique, c'est un délégant, c'est un délégataire, c'est un opérateur et, au final, c'est un client. S'il n'y a pas entre le délégant et le délégataire une confiance partagée, indivisible et, ce que nous avons avec Covage dans le département du Calvados, un respect de l'opérateur, il n'y a pas de client *happy* ! Mais si on a tout cela, on a un client *happy* au bout.



FIBRE CALVADOS - Un projet structurant pour le département

La fibre pour tous

- **Initiative volontariste du département dès 2011**
- **Couverture intégrale du département en fibre optique avec complétude à l'horizon 2022**
- **Achèvement des 900 km du réseau structurant « la collecte »**
900 km de « collecte » + 72 Centraux optiques (NRO) déjà finalisés reliant 450 sites stratégiques du département
- **Raccordabilité de tous les établissements publics et économiques majeurs**
 - 150 zones d'activités, entreprises, collèges et lycées, hôpitaux, casernes, sites touristiques...
- **Grand public : commercialisation de 80 000 prises FttH**

Une action cofinancée par



Avec le soutien de



LE DÉPARTEMENT TRÈS HAUT DÉBIT

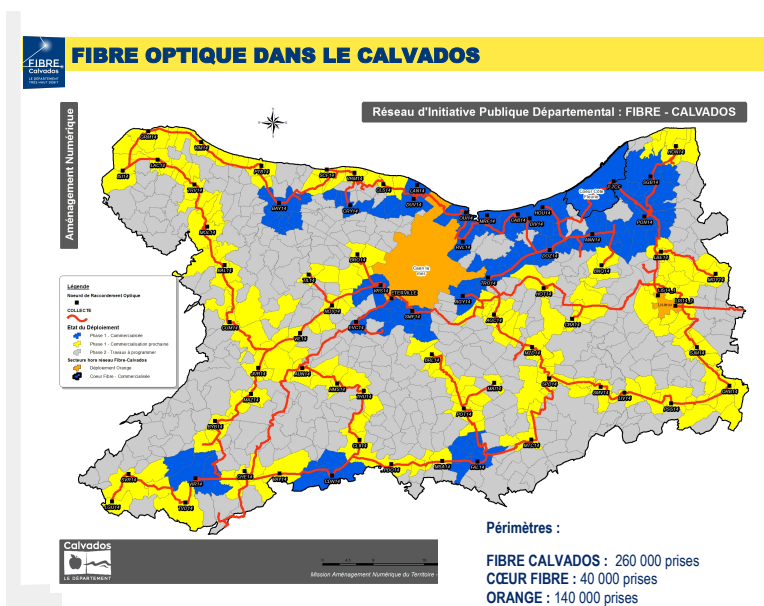
fibre-calvados.fr


Fibre Calvados : un projet structurant pour le département

Dès 2011, l'ambition du département a été de construire un réseau. Il est aujourd'hui le garant de deux choses fondamentales : la concurrence et la complétude.

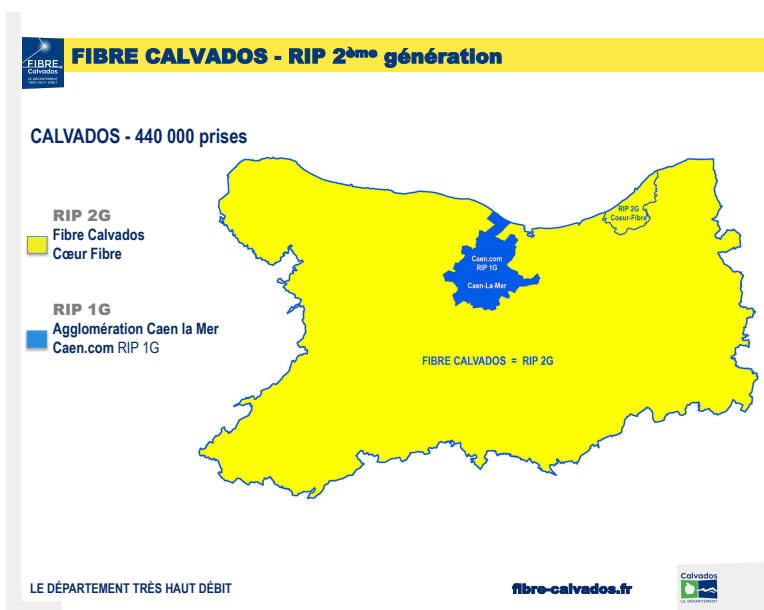
L'ambition du département est d'apporter le très haut débit à l'horizon 2022 dans les communes du Calvados en complément de l'initiative prise par les grands opérateurs sur l'agglomération de Caen et la ville de Lisieux.

Aujourd'hui, 900 km de réseau de collecte ont été construits et relient 72 NRO et les principaux chefs-lieux de canton et 450 sites stratégiques du département. 150 zones d'activités sont ainsi collectées, ainsi que tous les collèges et tous les lycées. 80 000 prises grand public FttH sont raccordables sur les 2 RIP du Calvados.



Fibre optique dans le Calvados

Sur cette carte vous découvrez le réseau 1G de Caen.com (en orange), Cœur Côte Fleurie (en bleu entouré de noir au nord-est) et le réseau 2G Fibre Calvados avec ses 665 communes.



Fibre Calvados : RIP de 2^{ème} génération

Le RIP de deuxième génération Fibre Calvados présente un paysage composite comme partout en France, qui a néanmoins le mérite d'être assez simple puisque les RIP n'interviennent pas en FttH sur les zones AMII. Le RIP première génération de la communauté urbaine de Caen est un RIP dédié au développement économique. Les deux RIP de deuxième génération de Deauville et du département du Calvados ont vocation à proposer des offres de gros à tous les opérateurs de services, permettant des offres optimisées pour les acteurs économiques publics et privés.



Fibre Calvados : quelques-unes de nos références

Sur cette diapositive, quelques-uns de nos clients... Cela va de TPE avec un seul employé à des entreprises d'une centaine d'employés.



Le marché professionnel dans le Calvados

Actuellement, 400 utilisateurs finaux publics et privés utilisent une offre professionnelle sur le réseau Fibre Calvados. Par offre professionnelle, j'entends un débit symétrique garanti avec une GTR de 4 heures ou de 24 heures. Nous sommes dans une croissance régulière mais qui reste

beaucoup trop faible encore, avec au compteur chaque mois entre 15 et 25 entreprises supplémentaires.

Une première difficulté est de définir ce marché professionnel. De quel acteur parle-t-on : des TPE, des PME ou des autres ? Un des critères à prendre en compte reste le prix ou plutôt le rapport qualité-prix auquel les professionnels vont consentir.

Il y a deux approches. La première est une approche par le bas, avec le FttH pro : c'est un choix. La deuxième est une approche par le haut, à laquelle je crois davantage. En tant que chef d'entreprise, on m'approche par la qualité de service, on me fait comprendre la qualité de service.

Sur ce visuel, ce monsieur est soit impressionné par la vitesse à laquelle il a téléchargé son document, soit par le devis de son fournisseur télécoms !



FIBRE CALVADOS - Adapter l'offre à la demande

Constat sur le marché Pro

Une demande croissante des entreprises, parfois difficile à être convertie :

- Eloignement du réseau / Prix du raccordement
- Disponibilité de la fibre / Prix des abonnements / Offre de service

Notre approche :

1) Adaptation des prix



2) Adaptation de l'offre de services



3) Communication



LE DÉPARTEMENT TRÈS HAUT DÉBIT

fibre-calvados.fr



Fibre Calvados : adapter l'offre à la demande

La demande des entreprises est évidente et chaque semaine, nous recevons de nombreuses demandes de raccordement. Cependant, beaucoup d'entre elles renoncent devant l'importance des coûts affichés de prime abord. Nous rencontrons deux cas de figures. Premièrement, des entreprises dont l'éloignement par rapport au réseau déjà déployé les oblige à supporter d'importants frais de raccordement. Certaines d'entre elles peuvent supporter cet investissement, mais d'autres le trouvent beaucoup trop élevé. La réponse immédiate est de trouver un groupement de commandes et de les unifier ; le pire, c'est qu'elles attendent le déploiement final. Le plus important est d'essayer de faire diminuer le coût de raccordement.

Deuxièmement, des entreprises qui peuvent prendre la fibre mais à qui le prix d'abonnement semble trop élevé, ou l'offre de services ne correspond pas à leurs usages, ou globalement elles ne comprennent pas pourquoi c'est si cher et à quoi ça sert. Là, il n'y a qu'une chose à faire, c'est de la pédagogie sur les usages et rappeler qu'un certain nombre de coûts peuvent être rattrapés par la fibre. Il faut absolument dépasser ces réticences et pour cela, nous avons mis en place deux stratégies, une sur l'offre de services, et l'autre sur le prix des offres.



FIBRE CALVADOS - Adaptation des prix

1) Travailler sur le prix des offres

- **Services télécoms : faire prendre conscience des coûts cachés que les services sur la fibre peuvent absorber**
- **Adapter le prix des offres aux différentes typologies de professionnels**
 - Grands groupes
 - PME/TPE
 - Artisans / Commerçants
- **Développer les groupements de commandes publics ou privés**

Quels sont les coûts à prendre en compte sur mes factures télécoms afin de passer à la fibre optique ?

	Mes accès internet Box ADSL SDSL Location matériels	
		+
	Mes accès téléphonie 1 TO (2 canaux) 1 T2 (30 canaux) 1 ligne analogique 1 ligne analogique Fax	
		+
	Mes Sélections Directes à l'Arrivée	
		+
	Mes communications téléphoniques Local / National Mobile	
		+
	Mes solutions de stockage Hébergement, Cloud, sauvegarde	
		+
	Mes coûts cachés Maintenance des équipements, temps de téléchargements, pertes de temps humains, ajouts de services, pertes financières liées aux coupures.	
	Somme de tous mes coûts télécoms	=

LE DÉPARTEMENT TRÈS HAUT DÉBIT

fibre-calvados.fr



Fibre Calvados : adaptation des prix

Cette diapositive liste les coûts cachés. La fibre peut absorber certains coûts que les entreprises comptabilisent aujourd'hui à part de leurs frais de télécoms. Pour adapter le prix des offres, nous devons entendre, délégants et délégataires, les retours sur le terrain !

Par rapport aux RIP 1G, on voit les choses différemment sur les RIP de deuxième génération ; il paraît qu'on y débat beaucoup sur la fameuse distinction FttE/FttO, mais le client final n'en a rien à faire. Il faut travailler sur les catalogues de prix de gros, les frais d'entrée et les tarifs récurrents pour que le prix de détail des opérateurs soit recevable par les utilisateurs. En dernier lieu, je vous rappelle que c'est l'opérateur qui fait le prix, c'est pourquoi nous avons ajouté il y a quelques semaines au catalogue du Calvados pour Covage une offre FttE « BPE access » : 100 Mbit/s-2 Mbit/s garantis, 100 Mbit/s-10 Mbit/s garantis, 1 Gbit/s-100 Mbit/s garantis, pour respectivement 75 euros, 200 euros et 325 euros prix de gros mensuel.

Ces prix correspondent à ce qu'attendent les entreprises aujourd'hui sur le Calvados. Récemment, lors d'une visite à la fédération du bâtiment, le président m'a rappelé à juste titre que la quasi-totalité de ses adhérents comptaient moins de 5 compagnons et qu'ils n'avaient rien à faire du FttO. Avoir du 100 Mbit/s-2 Mbit/s garantis avec une GTR, au prix de vente en gros de 75 euros, cela donne un prix final compris entre 100 et 150 euros, et c'est ce que les entreprises attendent.



FIBRE CALVADOS - La fibre comme offre de services

2) Adaptation d'offre de services

Passer à la fibre, c'est aussi adopter de nouveaux usages, possibles grâce au débit supérieur.

De nouveaux services à valeur ajoutée aux entreprises :

- VoIP
- BIM
- Cloud,
- Cybersécurité
- ...

De nouveaux services aux collectivités :

- Numérique éducatif
- Protection des données
- Vidéosurveillance
- WiFi Public
- ...

LE DÉPARTEMENT TRÈS HAUT DÉBIT

fibre-calvados.fr



Fibre Calvados : la fibre comme offre de services

Beaucoup de clients potentiels reculent initialement devant les prix. Pourtant, comme la plupart en témoignent, dès qu'ils sont abonnés, la fibre devient pour eux non plus une dépense mais un investissement.

Voici listés ici quelques-uns des services supplémentaires auxquels les entreprises accèdent désormais : la voix sur IP, le BIM (*Building information modeling* ou modélisation des informations du bâtiment) qui est très important pour le bâtiment, le cloud... Les nouveaux services numériques développés par les entreprises vont accélérer le besoin de débit et de raccordement en fibre. Nous avons observé que dès qu'une entreprise est fibrée, elle commence très bas mais que dans les mois qui suivent elle prend un débit supérieur.



FIBRE CALVADOS - Donner envie d'avoir envie

3) Communication

Une série d'initiatives pour faire connaître le RIP aux professionnels :

- Petits déjeuners entreprises
- Inaugurations du réseau dans les 150 zones d'activités du Calvados
- La mobilisation des réseaux
 - « Tour du Calvados » des élus locaux
 - Lobbying auprès des représentants institutionnels (CCI, CMA, URML...)
- Des projets pilotes : les réussites pour inspirer et donner envie
 - Un EPCI modèle :
Val-ès-Dunes avec le raccordement de la quasi totalité des bâtiments publics à l'échelle d'un territoire rural
 - Un groupement de commerçants :
L'UCIA de Pont l'Evêque motrice du raccordement d'un bourg très commerçant
 - ZAE Garcelles
Une zone d'activité préservée et en développement grâce à la fibre



LE DÉPARTEMENT TRÈS HAUT DÉBIT

fibre-calvados.fr



Fibre Calvados : donner envie d'avoir envie

Voici une idée de mon équipe que je trouve très bonne : « donner envie d'avoir envie », c'est-à-dire provoquer l'envie.

Covage et le Département ont mis en place des équipes dédiées à la communication du projet. Elles sont indispensables car nous ne pouvons même plus compter le nombre de personnes qui nous demandent à bénéficier de la fibre alors qu'elle est déjà disponible sur leur territoire : il y a des totems (panneaux d'information) sur les zones d'activités et pourtant nous recevons encore des appels pour savoir quand la fibre arrivera. La communication est bien un défi majeur, partagé je crois par l'ensemble des RIP, et c'est pourquoi nous multiplions les initiatives : petits déjeuners ciblés avec les entreprises, présentation de la fibre dans chacune des zones d'activités du département... Moi-même, je fais une sorte de tour du Calvados des élus locaux en rencontrant notamment l'ensemble des communautés de communes et en me faisant le VRP du projet. VRP : vendeur représentant placier, ne pas confondre avec VIP !

Nous avons également organisé nos efforts de lobbying auprès des représentants institutionnels (chambres de commerce, chambres des métiers, organisations professionnelles, ordre des médecins, syndicats, professionnels du tourisme et du bâtiment...). En fait, je vois quasiment une fois par semaine une chambre des métiers ou un représentant d'une profession.

Enfin, nous avons aussi développé un certain nombre de projets pilotes, des initiatives très locales, pour permettre d'accélérer le développement et l'adoption de la fibre. L'idée, c'est de « donner envie

d'avoir envie » en travaillant sur une communauté de communes complète (le Calvados en compte 16) et en nous disant que les autres allaient avoir envie. Val-ès-Dunes est une communauté de communes assez ramassée de 23 mairies pour laquelle nous allons raccorder de manière anticipée la totalité des services publics importants. Nous accompagnons la collectivité à chaque étape, des études préalables à la rédaction du groupement de commandes, en passant par le travail avec son assistance à maîtrise d'ouvrage. Sur ce territoire, nous raccordons les mairies et les groupes scolaires.

À Pont-l'Évêque, un bourg très commerçant situé en bordure de l'autoroute A13, 100 artisans commerçants sont regroupés dans la même rue. Nous avons organisé avec l'UCIA (Union commerciale, industrielle et artisanale) de Pont-l'Évêque un groupement de commandes privé afin que chacun d'entre eux soit raccordés à exactement ce qu'il lui faut, et toujours en FttE access, 100 Mbit/s-2 Mbit/s garantis. Là encore, il s'agit d'une réponse très locale à la problématique réelle des difficultés des TPE et des toutes petites entreprises.

Enfin, la zone économique de Garcelles regroupe 10 entreprises, mais nous avons appris que plusieurs d'entre elles envisageaient purement et simplement un déménagement faute d'un accès internet suffisant. Le département a accéléré spécifiquement le déploiement de cette zone pour préserver l'emploi sur son territoire et 80% des entreprises se sont abonnées à une offre professionnelle en faisant un groupement et en déterminant ensemble leurs besoins. Elles ont naturellement choisi l'offre professionnelle, mais le signe le plus encourageant c'est que plusieurs d'entre elles ont déjà augmenté leur débit.



FIBRE CALVADOS - Le numérique éducatif comme levier

Levier de transformation de l'école : conviction partagée avec l'Éducation nationale que le THD est une opportunité

- d'ouverture,
- de favoriser la créativité,
- de développer l'esprit critique

C'est pourquoi, le CD14 avec la DASEN a mis au point un grand plan d'initiative sur le numérique pour offrir de nouveaux usages (ENT, plateforme de travail en ligne...)

Levier de déploiement du réseau à travers la puissance de la commande publique, depuis l'été 2017 :

- tous les collèges publics du département sont raccordés
- tous les lycées sont raccordés

Notre défi :

relier tous les sites éducatifs du département
dont ses 432 écoles
d'ici deux ans

Fibre Calvados : le numérique éducatif comme levier

En conclusion, je souhaite vous parler de notre défi et de mon rêve : faire du numérique éducatif et de ses possibilités un levier pour tout le territoire. D'abord un levier de transformation de l'école elle-même, car nous partageons avec l'Éducation nationale la conviction que les applications du très haut débit représentent une opportunité unique d'ouverture pour les enfants, pour favoriser leur créativité et développer leur esprit critique. C'est pourquoi le département du Calvados travaille main dans la main avec la direction académique des services de l'Éducation nationale.

Nous avons développé et cofinancé un plan numérique ambitieux sur lequel nous mettons 10 millions d'euros sur trois ans pour faire passer tous les collèges au numérique éducatif. Ce travail est d'ailleurs particulièrement bien reconnu, puisque demain nous recevons le Ministre de l'Éducation nationale au Collège Pagnol. Ce collège situé dans un quartier difficile de Caen était en grande difficulté il y a quelques années ; avec l'Éducation nationale nous en avons fait un collège numérique et ce pari est en passe d'être réussi puisque les résultats scolaires sont en nette hausse.

C'est un levier aussi sur le développement du RIP lui-même, du fait de la puissance de la commande publique. Tout à l'heure, j'ai souri en entendant parler de « New Deal ». C'est toute l'idée que nous avons - se servir de ce qui s'est passé durant la crise de 1929, afin que la puissance publique redonne de la force en se servant d'infrastructures publiques pour développer ce dont les concitoyens ont besoin.

Sur le Calvados, tous les collèges ainsi que tous les lycées sont fibrés, et nous souhaitons également fibrer à l'horizon septembre 2019 l'intégralité des blocs scolaires. Pour une collectivité, c'est très important. Ce n'est pas notre cœur de métier, mais en termes de volonté d'aménagement du territoire, c'est ce qu'il y a de mieux. Merci.



Contact

Questions / Réponses

Ariel TURPIN

Merci Monsieur le Vice-président. Nous passons à la séquence des questions en commençant par Jean-Pierre Dessein, avec une question concernant les zones d'activités que vous avez raccordées en zone fibrée : très souvent les opérateurs déploient un réseau concurrent après deux ou trois ans, et cela devient un sacré bazar dans les zones d'activités. Vous confirmez ?

Jean-Pierre DESSEIN

C'est ce qui s'appelle la libre concurrence... Le président de l'AVICCA avait travaillé sur un projet de loi qui est passé au Sénat mais pas au Parlement pour qu'il n'y ait justement pas de déploiement de réseaux privés à côté des réseaux publics. J'en reviens à ce que je disais concernant les tarifs : il faut que l'on puisse s'adapter. Dans une zone d'activités commerciales, il y a des entreprises de 200 à 300 salariés, et puis des bâtiments avec des TPE-PME de 1, 2 ou 3 salariés. Elles aussi ont le droit d'avoir la fibre avec un abonnement adapté, ce qui veut dire un abonnement au meilleur prix qui leur sera proposé. Alors, si à côté de la fibre du RIP, un opérateur historique propose une offre à 39 ou 49 euros qui leur convient... Il faut qu'on puisse aussi répondre à ce type de demande, sinon on permettra le développement de cette offre.

Je voudrais déborder un peu des zones d'activités commerciales pour parler des collèges et des lycées, qui ont constitué une de nos premières motivations. Nous sommes évidemment heureux de pouvoir apporter la fibre dans les collèges et les lycées sur la métropole du Grand Nancy où nous avons commencé à déployer il y a plus d'une dizaine d'années. Mais aujourd'hui, la région, une collectivité qui devrait être censée nous aider, a lancé un appel d'offres et a donné la prestation à un opérateur privé qui était un peu moins cher et qui a tiré des connexions à côté du réseau public... Si on ne se soutient pas entre collectivités pour maintenir à flots les réseaux publics, on aura aussi du mal à y arriver ! La concurrence est là, même à l'intérieur de nos propres services et de nos collectivités, et il faut évidemment en tenir compte. Si quelques projets de loi pouvaient aboutir, cela nous aiderait bien !...

Ariel TURPIN

Message reçu je pense ! Une autre question pour Bernard Lemoine au sujet de la BLOD vs FttH pro : alors, opposition, complément ou migration ?

Bernard LEMOINE

Tout le monde voit la différence entre la fibre dédiée et la fibre mutualisée. La fibre dédiée, c'est fonctionnellement du point à point, le client a donc son propre canal. Que ce soit du FttO ou du FttE, il y a une petite subtilité mais que le client ne voit pas. Dans le cadre d'une offre dédiée, le client a un certain nombre de garanties, notamment en termes de débit. Avec le FttH, la boucle locale est mutualisée, le client partage sa connexion avec d'autres, et cela veut dire qu'il n'a pas de garantie en termes de débit. Encore une fois, cela dépend des usages ; le monde du BtoB est extrêmement diversifié et pour certains de mes clients, le mot perturbation ne fait pas partie de leur vocabulaire et il n'est pas question d'arrêter une connexion, mais d'autres peuvent vivre avec des téléphones mobiles pendant 24 heures. Il y a une extrême diversité et tout va dépendre du besoin du client.

Notre métier d'opérateur est de bien comprendre le client et quel genre de service il souhaite, et d'adapter la meilleure offre.

Je note aussi avec beaucoup de satisfaction que, bien avant les grands opérateurs, vous avez proposé dans certaines DSP des offres tout à fait intelligentes en matière de construction d'offre FttH, avec une partie garantie, etc. C'est effectivement très astucieux et habile et cela répond bien à des besoins des clients. Il y a un autre élément en termes de besoins des clients sur lequel il faudra travailler, c'est tout ce qui va concerner la sécurité, qui est sans doute un des *challenges* des années à venir.

Ariel TURPIN

Vous avez réclamé des accès activés sur tous les RIP. S'agissant des réseaux FttH Orange et SFR, l'offre de Kosc Telecom vous suffirait-elle ?

Bernard LEMOINE

En tant qu'opérateurs alternatifs nous n'avons pas accès aux offres d'Orange. Côté SFR, nous avons accès à des offres FttH via de la « fibre métallique ». Aujourd'hui, notre fournisseur principal de FttH est Kosc.

Je disais qu'il y avait une vraie différence entre le résidentiel et le business et je vais vous donner quelques chiffres. Selon l'Arcep, la consommation est environ de 1,2 Mbit/s par prise sur le réseau FttH. En BtoB, sur notre petit parc, nous constatons que c'est 5 à 6 fois plus. À mon sens, la consommation en FttH des entreprises sera bien plus importante en termes de débit que celle du particulier.

Ariel TURPIN

Antoine Fournier, de nombreuses questions ont été posées à votre intention. Où en sont les discussions entre Kosc et Orange ? Quel est le modèle économique si un FAI achète à Kosc qui achète aux RIP alors que le FAI peut acheter directement aux RIP ? À quelle échéance prévoyez-vous d'ouvrir des offres sur La Corse en zone AMII et en zone RIP ? Enfin, Kosc versus RIP : complémentaire ou concurrent ?

Antoine FOURNIER

J'avais en effet fait le choix d'avoir un propos plus structurant et je propose de mettre de côté les questions pratiques - nous pourrions vous répondre en dehors de cette plénière -, pour concentrer ma réponse sur le sujet Kosc versus RIP. Il faut avoir en tête qu'un opérateur de RIP est d'abord un opérateur d'infrastructure qui fait un métier d'infrastructure, et aussi un opérateur de connectivité. Nous n'avons pas l'intention de faire de l'infrastructure. Par conséquent, quoi qu'il arrive, quand nous sommes en zone RIP, nous achetons à l'opérateur de RIP.

Si l'on se place dans une logique de transformation numérique, il y a des métiers où l'on fera par moment la même chose, mais vous voyez mieux que moi les plans d'affaires et les masses financières d'un opérateur de RIP et il me semble que les masses financières sont du côté de l'infrastructure. Deuxième sujet, la grande force du numérique c'est que commander ou gérer une ligne se fait de manière transparente et automatique, il y a donc intérêt à faire du volume avec ses outils informatiques. La contrepartie, c'est qu'il y a un coût fixe à l'établissement des interfaçages, un coût fixe de gestion d'une relation avec un fournisseur, que ce soit en API et en extranet. Et nous

voyons bien avec nos clients qu'il y a une vraie logique économique chez les opérateurs de détail entreprises : à chaque fois qu'ils intègrent un nouveau fournisseur, Kosc ou autre, se pose la question de savoir s'ils vont avoir assez de volume avec ce fournisseur. Nous leur promettons qu'il y aura le meilleur rapport qualité-prix sur notre On-Net (notre réseau) et nous faisons un service d'achat-revente pour nos clients sur les infrastructures tiers. Après, chaque client fait son choix entre s'appuyer sur nous y compris sur les zones où nous sommes en achat-revente et avoir un coût variable un peu plus élevé en bénéficiant de son intégration informatique avec Kosc, ou venir chez Kosc uniquement pour le *On-net* et aller acheter aux opérateurs de RIP, un par un, en ayant un coût fixe de relation avec chaque opérateur de RIP. Il n'y a pas de règle, nous voyons tous les cas auprès de nos clients.

De notre point de vue, plus on fait de volume, mieux on se porte, puisqu'on améliore les volumes sur nos infrastructures informatiques, mais chaque opérateur d'entreprise fait son choix. On est davantage en train d'amener une nouvelle clientèle d'opérateurs aux opérateurs de RIP, qui traditionnellement n'achetaient que chez Orange ou SFR, ceux qui ont besoin d'un seul fournisseur à l'échelle nationale.

Ariel TURPIN

Une dernière question pour le Calvados : les FAI jouent-ils le jeu avec les récentes offres de gros access ? Un des problèmes n'est-il pas l'absence d'Orange sur ce type d'offres ?

Olivier COLIN

Hier, nous avons eu le plaisir d'entendre SFR annoncer son arrivée sur le RIP du Calvados le 14 juillet... Après, la volonté du Département est d'organiser des poches intéressantes, structurantes, pour les opérateurs ou les collectivités. À Garcelles, si chacun va dans son coin, on n'y arrivera pas. À partir du moment où 8 entreprises sur 10 se regroupent, reçoivent les opérateurs, discutent avec eux, regardent les offres et surtout travaillent sur les coûts, c'est gagné. Nous avons mis beaucoup de temps à faire la fiche sur les coûts à prendre en compte sur les factures télécoms avant de passer à la fibre optique. C'est là-dessus qu'on les aide. À partir du moment où elles se rendent compte que ce n'est pas 200 euros qu'elles dépensent normalement mais plutôt 250 voire 280 euros, la fibre FttE access passe beaucoup mieux.

Je pourrai vous répondre plus concrètement après l'expérimentation de Val-ès-Dunes, puisque l'appel d'offres vient seulement d'être lancé. Bien sûr la réponse que j'attends, c'est un abaissement du coût de raccordement et un FttE access de 100 Mbit/s-2 Mbit/s garantis aux alentours de 110-120 euros. Pour un bloc scolaire, avec les nouveaux usages, les nouvelles applications et la volonté de l'inspection académique, cela passera tout de suite au niveau des élus.

Ariel TURPIN

Merci à tous les intervenants ainsi qu'aux participants pour leurs questions.