



Institut pour le Développement
de la Fibre Optique et des services liés
dans l'Habitat Numérique

Le 28 décembre 2009.

Table interactive du 10 décembre 2009

L'IDFO-Habitat a organisé le 10 décembre dernier une nouvelle rencontre dans la série de ses réunions « Les Matins de la Fibrotique » **Ramez Fakih, Président de cet institut** donne le ton pour cette nouvelle rencontre de l'Institut pour le Développement de la Fibre Optique dans l'Habitat numérique en déclarant « Grâce à la présence des leaders d'opinion et des décideurs dans les activités liées à l'économie numérique, **constructeurs et promoteurs immobiliers, industriels, gestionnaires de patrimoine et installateurs** aux côtés de **Mari-Noëlle Jégo-Laveissière** la réunion de l'IDFO d'aujourd'hui, gagne en qualité et en représentativité »

En guise d'introduction, **Jean Pierre Arnaud, Professeur titulaire de la Chaire des réseaux au CNAM et Président de la Commission Technique et Formation de l'IDFO-Habitat** souligne que « Le débat de la table interactive d'aujourd'hui, s'inscrit dans une série de rencontres organisées par IDFO-Habitat et rassemblant les acteurs majeurs du marché, en vue de préciser leurs attentes et les points de blocage ou les difficultés majeures rencontrées, ainsi que les enjeux les plus importants pour le marché du très haut débit. La première rencontre de juin dernier a mis en évidence les enjeux liés à l'offre de service, et tout particulièrement le rôle central des réseaux domestiques, des services offerts, et de leur regroupement, souvent qualifié d' « habitat numérique ». Cette deuxième rencontre s'inscrit donc naturellement dans le programme de travail IDFO, et illustre la pertinence du thème et son impact jusque dans la démarche adoptée aujourd'hui par les opérateurs, ainsi que l'illustre la présentation Orange »

Quel est la vision de l'opérateur Orange et quelle est sa stratégie pour accompagner le développement des services numériques dans l'habitat ?

« Depuis plusieurs années l'ADSL permet la convergence des flux d'information et des données à travers la livebox - mais jusqu'à ce jour le « bundle » n'incluait pas les usages »

Par ce rappel, Mari-Noëlle Jégo-Laveissière, directrice du marketing France des services fixes résidentiels au sein du groupe France Telecom-Orange, introduit sa réponse et ajoute : « Afin de mieux coller à l'évolution Orange se positionne désormais sur ce nouveau marché à travers son offre "Digital home" où l'expérience TV est apparue comme le principal levier du concept « Habitat numérique ».

Cette vision stratégique corrobore les attentes du client en matière des produits et des services et s'opère selon 3 caractéristiques de différenciation : **Les produits doivent être simples, fiables et rassurants et par ailleurs facile à trouver, à installer et à utiliser.**

Les services quant à eux doivent être utiles et sécurisés.

Orange met ainsi les préoccupations du client au centre de ses offres en matière de divertissement, de communication et de supervision. Bref coller au désir de ce client qui aspire à optimiser la

qualité de vie et en particulier la possibilité de contrôler et communiquer, à distance et à tout moment, avec son domicile. Selon cette vision stratégique « Orange passe d'une offre segmentée vers une convergence des services ».

L'ARPU actuel (Facture moyenne par foyer) est de l'ordre de 50 €. Il inclut principalement l'abonnement mensuel, l'accès à internet et téléphonie. Ce chiffre est à rapprocher du budget global multimédia qui est de 120€ par mois ! Ce fort potentiel de croissances des revenus pour Orange sera obtenu grâce aux services internet, à l'univers TV, à l'assistance, à la musique et à l'univers des photos

Le marché du Digital Home engage, selon les services, une multitude d'acteurs concurrents ou partenaires constructeurs, fournisseurs internet ... Par exemple Google ou Apple. Pour aborder ce marché Orange s'est appuyé sur ses compétences distinctives en matière de réseaux toutes technologies confondues.

Plusieurs business modèles sont envisagés :

- Le modèle purement équipement, par exemple la "liveradio " avec un revenu "one shot" Dans ce modèle 2 types de demandes clients : le remplacement d'un produit existant ou un nouveau concept comme le notebook ou le « family board ». Dans ce dernier cas se pose alors la question pour l'aménagement du domicile : dans quelle pièce ?
- Le modèle service comme "internet everywhere"(Connexion 3G Plug-and-Play) ou le "home Library" (Mes données personnelles et multimédia en sécurité et accessible de partout à tout moment). Ce modèle de service ouvre les perspectives d'un revenu récurrent.
- Le business model audience
- Le « business model partenaire », par exemple en matière de sécurité incendie : Le détecteur de fumée connecté à internet est déjà distribué chez Leroy merlin - dans ce service Orange fournit la plateforme à distance avec comme partenaire "Delta Dore et Mondial Assistance. Le futur décret relatif à la sécurité dans l'habitat produira sans doute un effet de levier et amplifiera fortement la demande. La légitimité d'Orange sur cette application du marché vient notamment du fait que son offre permet d'alerter à distance les usagers absent de leurs domiciles. De même les distributeurs gaziers sont des partenaires potentiels car leur besoin de remonter ces informations vers un écran de supervision est réel. Dans ce cas se pose alors la question de savoir qui paye l'écran en question ? Un autre enjeu du marché : La supervision à distance donne à l'utilisateur la possibilité de gérer ses usages et d'en maîtriser la régulation des flux d'informations et des données de son domicile »

Pourquoi l'IDFO-Habitat et quel est son rôle ?

Pour Ramez FAKIH, « la réussite des enjeux de l'Habitat numérique implique une convergence de vues des acteurs des filières du bâtiment et des télécommunications : Promoteurs immobiliers, installateurs, syndicats et bailleurs d'immeubles, industriels, opérateurs de réseaux, bureaux de contrôle, d'ingénierie, d'architectes, organismes de normalisation et collectivités territoriales et pouvoirs publics Dans cette perspective L'IDFO-Habitat a été créé sous forme d'une Association loi 1901 le 12 mai 2009 et se positionne en facilitateur. En tant que dispositif ouvert et indépendant l'IDFO-Habitat s'inscrit dans une logique de terrain et d'accompagnement plutôt qu'en logique de recherche fondamentale ou mercantile. C'est ce qui le distingue et crée sa valeur ajoutée. L'IDFO-Habitat par sa vocation de fédérateur d'échanges entre acteurs, contribuera sans doute à faire émerger des solutions économiquement intéressantes et à jouer pleinement son rôle de force de proposition de groupe »

Quels sont les missions de L'IDFO HABITAT et quelles sont services proposent-il à ses membres?

Maurice BOGGIANO, Président de la Commission Economique les résume : « *Côté mission il s'agit de favoriser l'émergence de nouveaux services à l'habitat numérique, définir des référentiels de compétences et les transposer en formations professionnelles liées à la Fibrotique, promouvoir l'efficacité énergétique dans les immeubles, offrir aux Jeunes des perspectives des métiers de la Fibrotique et créer l'Observatoire Fibrotique pour mener une veille technologique, économique et réglementaire et agir en faveur du développement du marché, »*

S'agissant des services proposés ils sont dans l'immédiat : *Des petits-déjeuners thématiques : « Les matins de la Fibrotique », un accès aux commissions et groupes de travail, un accès colloque annuel, un accès aux instances de gouvernance de l'IDFO-Habitat*

*Et plus tard : Un accès aux formations si éligibilité, Un référencement sur le site internet et non le moindre : **Un accès aux informations et aux données de l'Observatoire Fibrotique** »*

Les échanges qui ont émaillé ces communications ont mis en évidence la nécessité de clarifier les aspects liés aux infrastructures tant du point de vue technique (choix des câbles et règles de mise en œuvre) que du point de vue réglementaire (les obligations des opérateurs et la notion de mutualisation)

Autre préoccupations :

- **Les coûts financiers et leur partage entre les différentes parties ?**
- **L'impact de la facture numérique sur l'efficacité énergétique ?**
- **Quid du cas précis des logements sociaux ? Comment financer les travaux ?**
- **L'objectif de 8 millions de logements éligibles au très haut débit n'est il pas très ambitieux lorsqu'on sait qu'au stade actuel sur 4 millions de logements éligibles seuls 5 % d'entre eux sont raccordés?**

Beaucoup de questions pour lesquelles L'IDFO-Habitat, de par sa vocation fédératrice d'échanges, favorisera sans doute l'émergence de solutions économiquement intéressantes, validées par la force d'un groupe d'acteurs précurseurs, soucieux de donner au marché de l'Habitat numérique une meilleure lisibilité.