

DSP Courants Porteurs en Ligne





Sommaire :



1 - MECELEC et MECELEC TELECOMS ILE
de FRANCE

2 - Le Courant Porteur en Ligne (CPL) :

- Principes
- Intérêt

3 - Présentation des services offerts

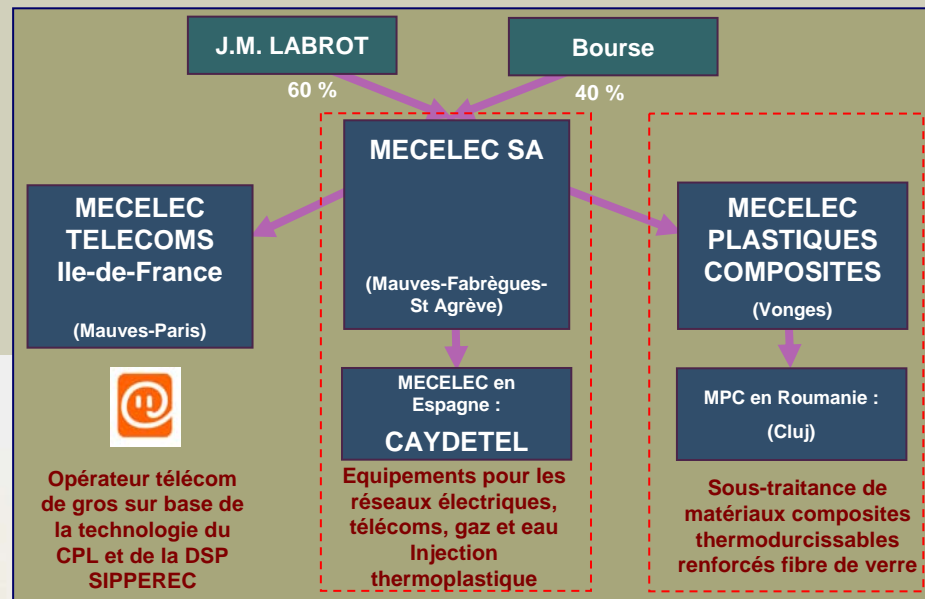
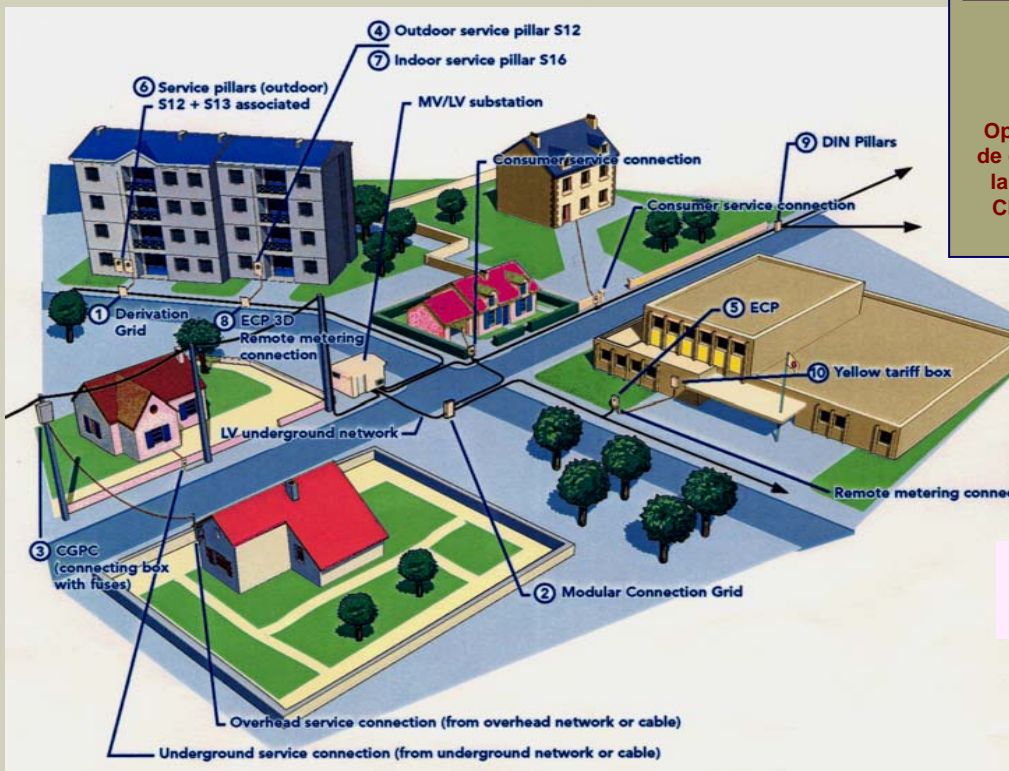
4 - Calendrier de déploiement



1 - MECELEC et MECELEC TELECOMS ILE de FRANCE

Un équipementier de réseau spécialisé dans le « dernier km » :

- N° 1 chez EDF
- N° 1 chez GDF
- N°1 chez France Télécom



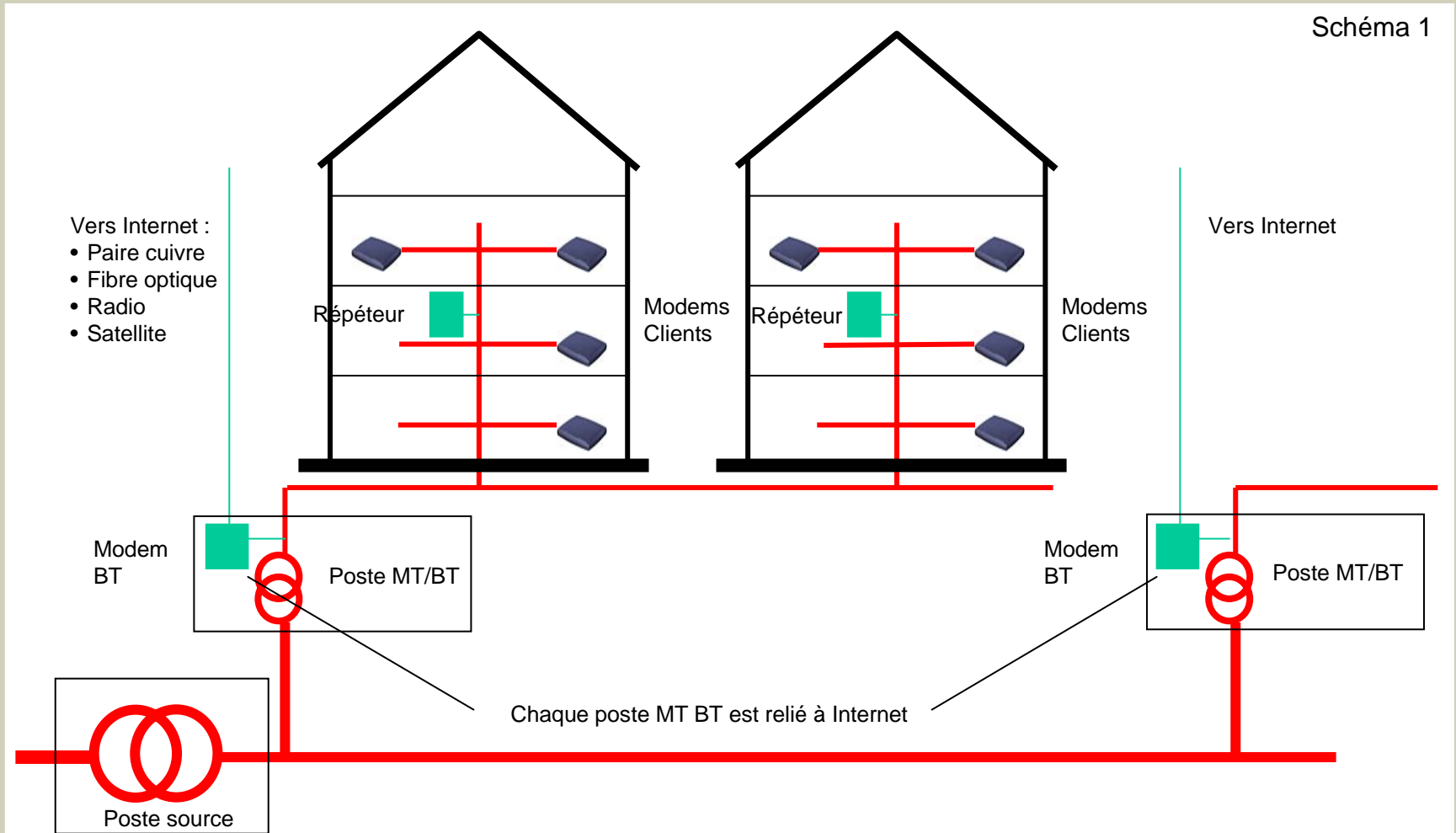
300 personnes
 4 sites en France
 Espagne
 Roumanie
 47 M Euros de CA



2 - Le Courant Porteur en Ligne : Principes



Une technologie mature depuis 2002 :

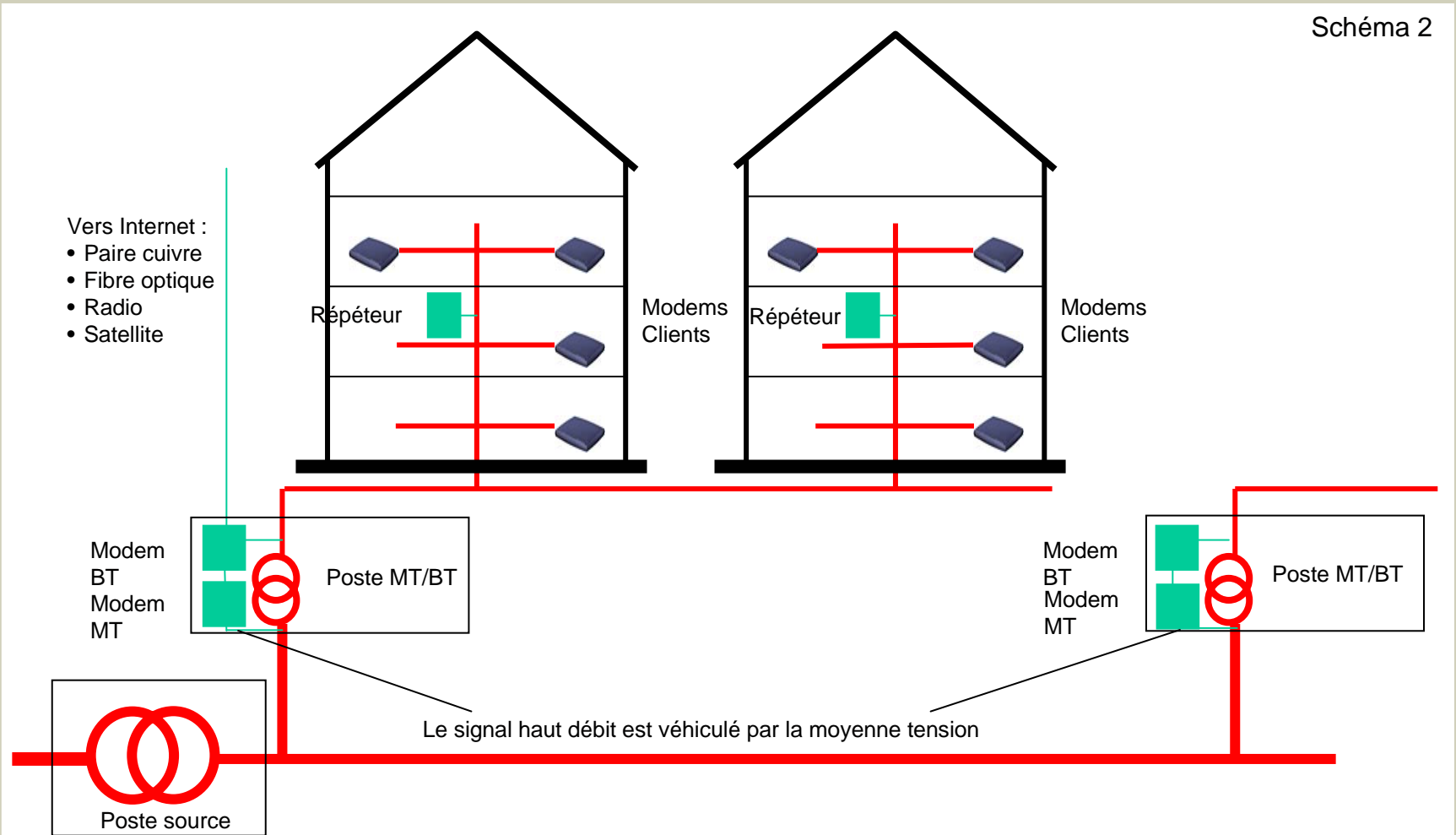




2 - Le Courant Porteur en Ligne : Principes



Une technologie mature depuis 2002 :

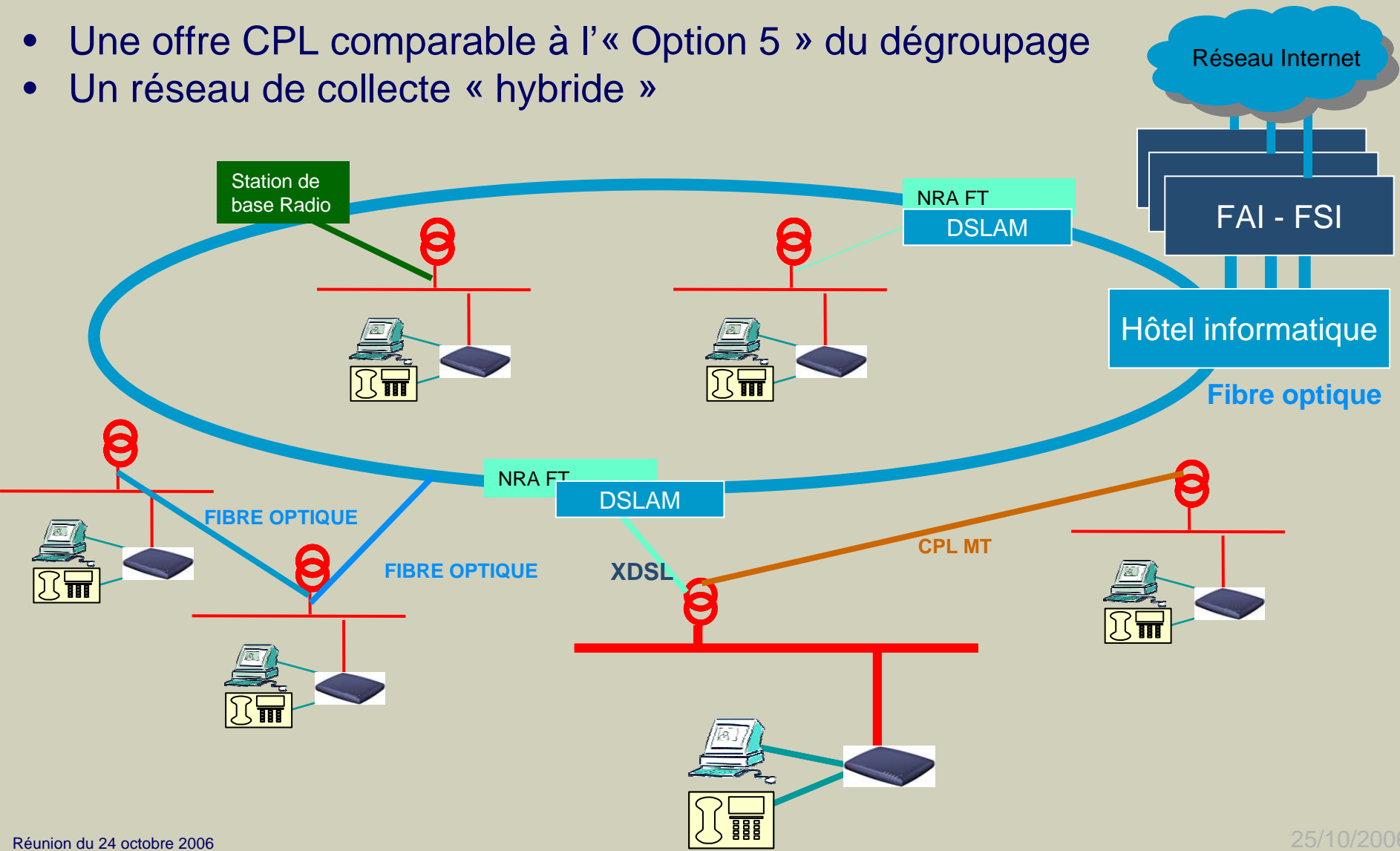




2 - Le Courant Porteur en Ligne : Principes



- Une offre CPL comparable à l'« Option 5 » du dégroupage
- Un réseau de collecte « hybride »





- Pas de génie civil pour l'installation :
 - Coûts d'installation réduits
 - Déploiement rapide
- Des prix d'équipements compétitifs
- Un réseau intégralement supervisé et télé géré



- Une boucle locale alternative très compétitive
- Une excellente fiabilité en exploitation

Mais l'absence de standards mondiaux rend particulièrement difficile le choix des fournisseurs de la technologie (DS2 / Homeplug)

→ Lancement d'un concours international dès juin 2006 pour faire ce choix fin octobre 2006



3 - Présentation des services offerts (par les clients du Déléguataire)



Offre grand public :

- Voix sur IP
- Internet
- Vidéo à la demande
- Domotique

Offre TPE :

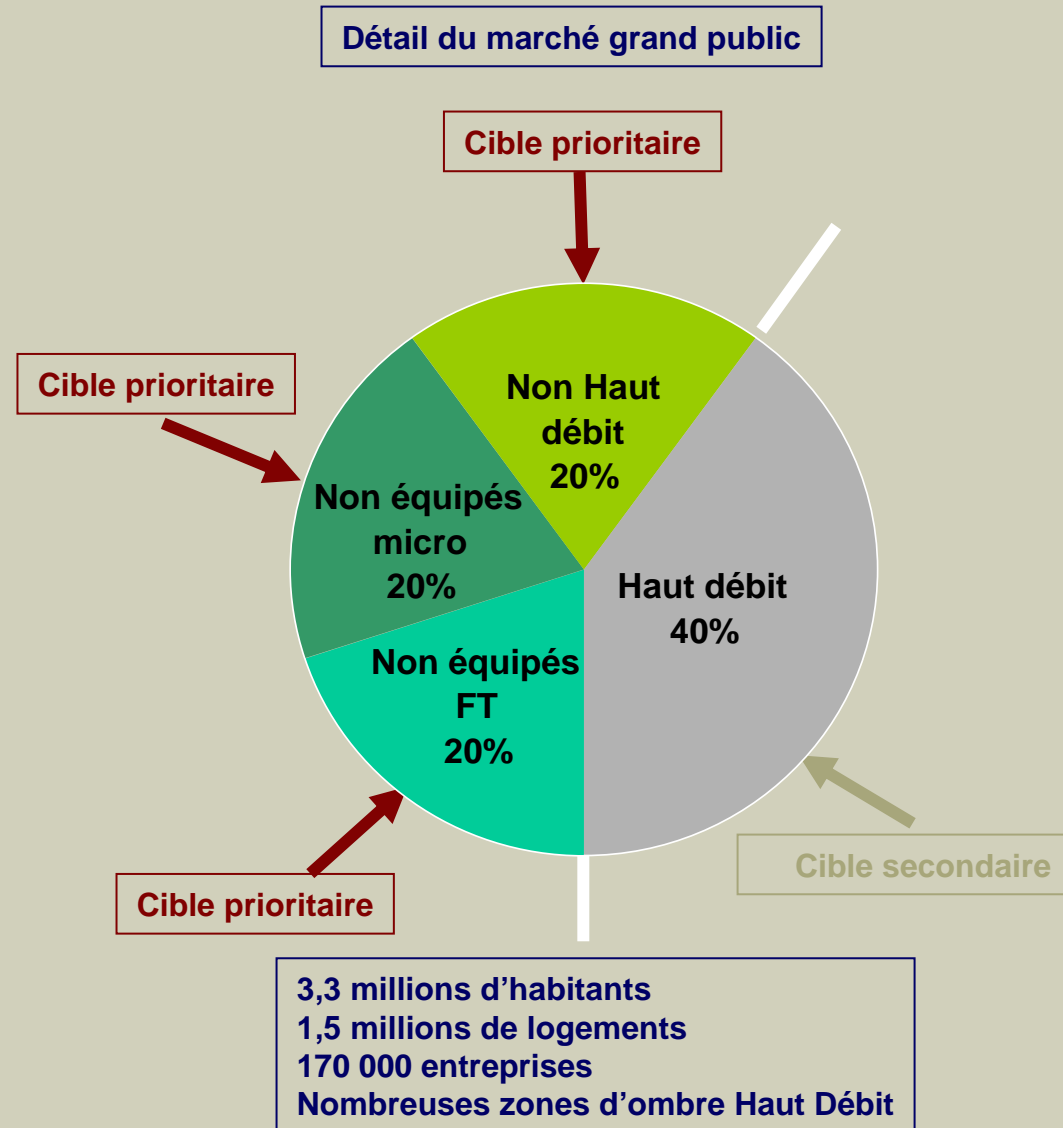
- Idem
- Télépaiements

Offre aux collectivités :

- Vidéosurveillance,
- Contrôle d'accès
- Gestion technique d'immeubles

Offre aux opérateurs d'énergie :

- Télé relève,
- Gestion des réseaux





La fracture numérique dont on n'a jamais parlé : celle du téléphone pas cher

Seuls les foyers ayant fait le saut économique et culturel de la microinformatique ont accès à la téléphonie « gratuite illimitée »

Le CPL peut résoudre cette inégalité en offrant la Voix sur IP, sans l'usage d'un ordinateur, à un prix très compétitif.

Notre engagement contractuel est le couple 15 euros TTC / 13% de PDM.

D'autres scénarios peuvent être envisagés jusqu'à 5 euros TTC / 50% de PDM.

La réussite de la DSP dépendra de sa rapidité de déploiement et des parts de marché obtenues : des discussions sont en cours avec les partenaires intéressés pour arrêter le scénario sur lequel tous s'engageront.

Souscription :

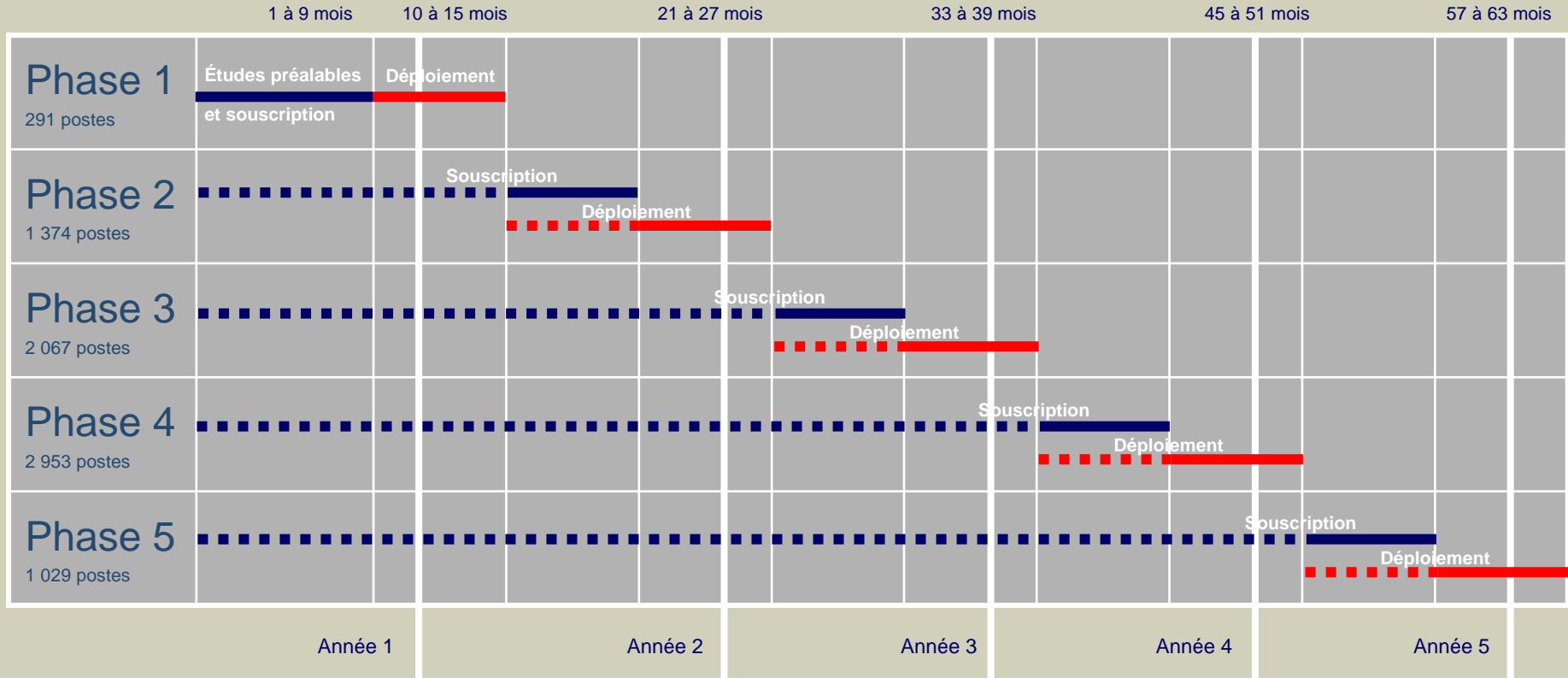
L'engagement des clients du Délégué prendra la forme d'une souscription préalable au déploiement



4 – Calendrier de déploiement



Calendrier de déploiement :



Il s'agit d'un calendrier au plus tard ; en fonction du résultat de la concertation avec les clients, il peut être décidé de concentrer ce calendrier en 2 ans