

Le Cahier des Clauses Techniques Particulières est la clé de l'efficacité des solutions de convergence voix/data proposées dans les appels d'offres

Par Jérôme Beaufiles,
Directeur des Opérations
de VeePee

Depuis sa création en 2000, VeePee, opérateur d'infrastructures télécoms et spécialiste des réseaux multi-opérateurs, accompagne ses clients dans la rationalisation de leur Système d'Information.

Avec le ralentissement économique de 2008, VeePee a constaté que les offres proposées, destinées à moderniser les infrastructures de télécommunication, pouvaient être pertinentes pour tout type d'entreprise disposant d'un budget réduit, notamment les organismes issus du secteur public. VeePee a aujourd'hui la capacité de soutenir les Directions de Système d'Information (DSI) dans leur recherche de solutions pour répondre aux obligations légales telle que la Charte Marianne qui garantit un meilleur accueil dans les administrations ou encore la Révision Générale des Politiques Publiques, permettant la réforme de l'État, la baisse des dépenses publiques et l'amélioration des politiques publiques.

Jérôme Beaufiles, Directeur des Opérations de VeePee depuis 2002, explique comment, grâce à cette expertise, VeePee peut accompagner les DSI sur des problématiques telles que la rationalisation des infrastructures de télécommunications voix et data, des réseaux haute disponibilité, et il revient sur la façon de les adresser dans le cadre d'une consultation publique.

Les attentes du secteur public en matière d'infrastructures télécoms

Dans le contexte actuel de modernisation numérique, les entités du secteur public (collectivités locales, territoriales, EPIC, etc...) voient le Système d'Information occuper une place de plus en plus importante. Elles doivent en effet fournir un nombre croissant de services en ligne à des usagers particulièrement exigeants vis-à-vis des administrations.

Cela impose donc de faire évoluer le Système d'Information, qui doit bien sûr être sécurisé, accessible, disponible 24h/24 (et 365 jours / an !). Il doit également être capable d'absorber la mise en œuvre plus ou moins progressive de nouveaux pans d'activités numériques tout en respectant des contraintes budgétaires qui ont tendance à se durcir. Les attentes sont donc fortes en termes de qualité (solutions performantes et innovantes), mais aussi en termes de rationalisation, car cette modernisation ne doit pas se faire au prix de dépenses dissuasives.

L'expression des besoins dans le cadre du Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) des appels d'offres

C'est là toute la problématique : nous rencontrons souvent des CCTP qui laissent peu de latitude pour des solutions qui pourraient répondre aux enjeux actuels. En effet, dans une majorité de cas, les différents composants du Système d'Information sont traités dans des appels d'offres distincts, et techniquement assez contraignants en termes de solutions techniques. On voit ainsi passer pour une même entité un appel d'offre sur le périmètre de la data, puis quelques mois après un appel d'offre voix, dans lequel il est fait mention des T2 et des T0 nécessaires, etc... Et c'est cette restriction qui s'avère finalement assez limitante : elle ne permet pas d'unifier les sujets, d'aborder les problématiques sous l'angle de la convergence voix/data, alors que cette orientation est très souvent privilégiée par les entreprises du secteur privé qui y trouvent de nombreux bénéfices techniques et économiques. Elle n'autorise pas non plus la réponse



«L'outil clé,
c'est le CCTP :
lui seul peut
ouvrir la porte à
une approche
différente. »

via certaines technologies plus innovantes, comme la ToIP par exemple dans le cadre de la voix. Avec un CCTP orienté « Services » et non technologie ou produit, les DSI se verraient offrir des solutions plus riches, plus en phase avec leurs besoins.

Les solutions pour remédier au problème et remporter l'adhésion des entités du secteur public

L'outil clé, c'est le CCTP : lui seul peut ouvrir la porte à une approche différente.

La tendance aujourd'hui consiste à profiter de l'intégration voix/data en IP, tout à fait possible puisque l'on est sur une technologie unique que ce soit pour la téléphonie, les flux applicatifs, etc... Il y a donc un intérêt fort pour le secteur public à aligner les consultations voix/data : outre un effet bénéfique lié à l'harmonisation des délais de sorties de contrats, cette approche globale permet de réaliser des économies d'échelles substantielles, grâce à une rationalisation des infrastructures et des prestataires. Pour autant, cela ne signifie pas forcément que l'on doit contractualiser avec un prestataire unique, même dans le cadre d'un appel d'offre qui prévoit la convergence des services, il est tout à fait possible de confier différents lots à différents fournisseurs !

Par ailleurs, le seul moyen aujourd'hui de répondre de manière pertinente à des exigences de réseaux haute-disponibilité, c'est de proposer des architectures multi-opérateurs, que par nature ne peuvent pas proposer les titulaires de la licence. Or, les CCTP sont souvent fermés aux non-opérateurs, et les solutions possibles sont par nature mono-opérateur. Dans le meilleur des cas, cela permet la redondance mais sur un seul réseau. Une approche plus ouverte permettrait à coup sûr d'envisager quoi qu'il arrive la continuité du service en marge de toute Garantie de Temps de Rétablissement (GTR).

Réalisation de gains économiques pour les organismes du secteur public

Depuis sa création en 2000, VeePee propose des solutions multi-opérateurs. A l'origine, cet axe nous a été utile pour des raisons technico-économiques : nous utilisons la capillarité géographique de chaque opérateur pour composer pour nos clients la meilleure offre. Cette capacité à aller chercher le meilleur prix est encore un atout fort, mais depuis 2002, nous avons étendu l'usage de cette compétence dans une perspective de redondance, et donc de haute disponibilité. Avec l'avènement de la ToIP, nous avons encore franchi un cap supplémentaire, en proposant à nos clients de mettre en œuvre une solution de ToIP en nous appuyant sur un opérateur différent de celui de leur réseau data existant. Nous savons redonder les 2 réseaux entre eux, et ainsi, non seulement la téléphonie dispose de la fiabilité nécessaire à une telle application, mais en plus le client bénéficie sans frais supplémentaire d'un secours pour son lien data. Services supplémentaires innovants, performance du réseau et rationalisation : l'équation s'avère gagnante sur tous les plans. C'est dans cette optique que nous avons travaillé avec l'un de nos clients, organisme du secteur public, Adoma. En acceptant de repenser son approche réseau, la DSI a pu réaliser dès la première année des gains significatifs, tout en proposant à ses usagers des services tout à fait novateurs.

A propos de VeePee

Créée en 2000, VeePee a développé une expertise dans le design d'architectures de télécommunications hautement sécurisées et disponibles, devenant un partenaire privilégié pour les entreprises aux enjeux d'échanges de données et d'informations critiques.

VeePee conçoit, met en œuvre et exploite des solutions et services innovants, permettant d'accompagner ses clients dans l'évolution de leur Système d'Information. La synergie de nos 3 métiers de fournisseur d'offres de télécommunications multi-opérateurs, d'intégrateur de nouvelles technologies et d'éditeur nous permet de proposer des architectures et solutions de convergence adaptées, managées et sécurisées.

www.veepee.com/

www.veepee.com • info@veepee.com

31 rue Louis Pasteur - 92100 Boulogne-Billancourt • Tél : 01 73 02 68 01 • Fax : 01 73 02 68 28

