

IT Life : Cyril Moigne, CG95, le numérique comme levier de transformation

À partir de 2006, le Conseil Général du Val d'Oise a conçu un plan ambitieux de modernisation des collèges. L'objectif était de faire entrer dans chaque établissement des moyens numériques. En 2009, un collège vitrine était achevé et baptisé du nom du Prix Nobel de Physique, Georges Charpak.

Cela a bien fonctionné et il fut décidé, en 2010, de mettre en œuvre les mêmes installations dans tous les autres collèges du département. Un plan de financement de 30 millions d'euros fut élaboré avec une contribution de la Région Île-de-France, visant en particulier les investissements d'infrastructure (câblage, connectique réseau, wifi...).

Un groupement d'achat des services de télécommunications, installé avec la contribution de la société Altetia (*), a permis de proposer des coûts identiques à tous les établissements pour les différents projets « numériques ». Jusque-là, le budget de chacun était autonome.

Il a été prévu de déployer des tableaux numériques interactifs (TNI), avec affichage dynamique, ainsi que, accessible via un portail, des 'espaces numériques de travail' (ENT), à l'attention des équipes éducatives, en y intégrant les élèves et les parents d'élèves, comme l'explique ici, **Cyril Moigne**, chef du programme 'Collèges Numériques'.

Quelles ont été les principales initiatives ?

Le Conseil Général a tout d'abord pris l'initiative de créer un groupement d'achat. Le département du Val d'Oise a ses disparités : l'est du département est très urbanisé tandis que l'ouest est plutôt en zone rurale. La disparité se constatait également dans le niveau d'équipement.

Certains collèges, en 2010, ne disposaient encore que d'accès à 512 kb/s. Avec le groupement d'achat, il devenait possible de proposer partout au même prix, des accès à 2Mb/s minimum, y compris sur les zones blanches.

Chaque établissement conserve son autonomie : il choisit d'adhérer au groupement et de lancer l'exécution des projets quand il le juge opportun. 95% des collèges ont choisi d'adhérer dès la mise en route.

D'ici à septembre 2013, 60 établissements auront adopté le 'tout numérique'. Le coût de déploiement pour chacun d'eux est d'environ 40 keuros, et l'investissement total de 300 keuros environ.

Quelles satisfactions en reprenez-vous ?

En moyenne, l'économie a été de 15% sur l'abonnement Internet, de 23% sur le fixe et près de 30% sur les mobiles. Au total, pour le département, cela aura représenté un gain d'un million d'euros dès 2010. Tout le monde dispose d'un accès à 2 Mb/s. L'ADSL est accessible quasiment partout, voire le SDSL ou quelques liaisons spécialisées sur des zones particulières – les surcoûts occasionnés étant mutualisés par notre système de péréquation.

Avec ces bons points, le marché a pu être reconduit jusqu'en 2014. Et vis-à-vis des opérateurs, nous avons pu accéder au statut de « grand compte », alors que, jusqu'ici, ils avaient affaire avec une pléiade d'établissements. Et la nouvelle organisation en groupement d'achat a permis de clarifier la facturation.

Nous avons pu faire le ménage : suppression de lignes Fax et de lignes non utilisées.

Quels autres projets vous mobilisent ?

Nous avons élaboré un schéma directeur d'aménagement numérique (SDAN) qui va permettre, entre autres objectifs, des connexions en fibre optique. Le CG95 gère 130 sites distants. Il est également prévu d'en faire bénéficier les hôpitaux.

Ce plan prévoit également la migration vers la téléphonie IP et de nouveaux services associés. La THD, déjà lancée, sera également déployée partout. Nous sommes en pleine phase de transition. De tels projets prennent du temps : il faut impliquer les communes et les communautés de communes.

Et, bien sûr, nous travaillons aussi conjointement avec notre DSI (dirigée par Bruno Perrin).

Qu'en reprenez-vous en termes de « transformation » ?

Nous contribuons, d'une certaine façon, à faire exploser toutes les contraintes de temps et d'espace. Notre approche est différente de celle des DSI classiques : nos utilisateurs ne sont pas des 'users' ou 'agents'.

Notre vocation c'est de créer un environnement numérique, un écosystème convivial efficace. Nous sommes là, en quelque sorte, pour stabiliser l'écosystème, pour que les solutions soient robustes et bien reçues. Notre environnement ce sont 55.000 élèves et 5000 enseignants.

Cela conduit à changer les pratiques, y compris pédagogiques. Cela change la gouvernance. Chaque établissement finalise son projet et sa gouvernance. Pour cela, il faut créer localement des équipes 'projet numérique', tandis qu'à notre niveau, central, nous animons une commission technique, qui est en interface avec l'Éducation nationale.

Qu'est-ce qui vous a le plus motivé, personnellement ?

Les projets sur lesquels je travaille visent avant tout à contribuer à l'amélioration de la réussite scolaire des élèves valdoisiens. Notre Plan Numérique des Collèges structure et concrétise cette volonté dans le domaine du numérique. Il permet d'imaginer et de mettre en place un environnement numérique, un écosystème, pour que l'école d'aujourd'hui ressemble au monde de demain.

Quelle(s) avancée(s) technologique(s) vous a le plus marqué ces dernières années ?

L'essor et les possibilités offertes par l'impression 3D vont certainement bouleverser en profondeur nos sociétés. Les applications semblent illimitées. Elles touchent tous les secteurs d'activité.

Il me semble important de suivre cette technologie et, pourquoi pas, d'imaginer des applications

dans nos métiers ou pour nos usagers.

Quels sont, selon vous, les principaux enjeux high-tech du moment ?

C'est adapter nos modes de production et d'exploitation afin de libérer les pratiques et non les contraindre. Il faut inverser nos modèles conceptuels. Il faut les mettre durablement en phase avec les usages d'aujourd'hui et de demain.

(*) Le groupement d'achat de services télécoms du CG95 a été créé avec l'aide du bureau d'études technologie et télécoms de la société de services Altetia. Elle a été chargée d'en suivre la mise en œuvre et l'efficacité. Un groupement d'achat avait déjà été créé pour l'approvisionnement des cantines scolaires.

La mission recouvrait notamment : 1- le cadrage juridique et technique du marché ; 2- la démarche de communication et de recueil des adhésions des collègues ; 3- la conception et validation des documents de marché ; 4- la gestion de la procédure d'appel à concurrence et attribution du marché.

Au bilan, ce sont plus de 400 lignes fixes et 120 abonnements mobiles qui ont été déployés, et une centaine de liaisons Internet à Haut Débit, avec maintenance.

Côté opérateurs, le marché a été découpé en 3 lots : le fixe à SFR et les mobiles et Internet à Orange.

Témoignages IT Life :

[IT Life: Nicolas Monnier, CERFACS, l'empreinte énergétique des serveurs pose questions](#)

[IT Life: Jean-Marc Prost, Volvo IT, le collaboratif et la mobilité](#)

[IT Life: Diane Remond, ACCOR, le défi de créer une base de clients unique](#)

[IT Life: Catrena Blanco, Europcar, comment réussir sans budget](#)

Galleries à consulter :