Animer des réunions publiques

Les nouveaux membres de SCANI arrivent dans la coopérative par plusieurs chemins. Le principal reste la réunion publique. Organisée dans un secteur qui n'est pas encore couvert, ou bien plus tard, lors des premiers déploiements, ou encore à l'occasion d'une reprise en main d'un secteur, elles sont un moment privilégié pour parler de SCANI et trouver de nouveaux membres, y compris des actifs.

Beaucoup de membres de SCANI ne se sentent pas légitimes à animer une réunion publique. Pourtant, c'est relativement simple : ça consiste à parler de son expérience au sein de la coopérative et à répondre aux questions des personnes présentes. Certains marronniers reviennent souvent ("combien ça coûte ?", "et les ondes ?", "est-ce qu'il y a une garantie ?", "et si ça tombe en panne, je fais quoi ?", ...)

Un support de présentation LibreOffice est disponible et adaptable secteur par secteur, mais on peut très bien tenir une réunion publique sans aucun support ou bien uniquement avec quelques photos et illustrations. Comme indiqué plus haut, il n'y a pas de recette toute faire à déroulée pour les réunions publiques. L'idéal est d'aller en faire une ou deux avec une personne qui à l'habitude puis de créer son propre déroulé.

La fréquentation de ce type de réunion tourne entre 10 et 50 personnes avec une moyenne autour de 25. Parmi les présents, entre 10 et 20% finissent membre de SCANI à plus ou moins long terme.

Angles d'attaque

Deux angles ont été testés et fonctionnent bien en réunion publique :

- Commencer par poser la question "savez-vous pourquoi vous avez une connexion internet insatisfaisante ?"
- Commencer par montrer une carte "Observatoire France THD" de la zone géographique concernée

Les deux angles ont le même but : expliquer le fonctionnement actuel du réseau cuivre d'Orange et les limites techniques de l'ADSL vis à vis de la longueur des lignes. Ça permet ensuite d'embrayer sur la différence technique principale de SCANI par rapport aux autres FAI : on n'utilise pas le réseau d'Orange pour aller chez les membres, on en fabrique un à nous avec les antennes ou, plus rarement, de la fibre, en rebondissant de membre en membre pour agrandir le réseau. Ce réseau est ensuite connecté à ce qu'on peut trouver pas trop loin pour écouler le trafic jusqu'à Paris ou les routeurs de SCANI sont connectés avec plusieurs centaines d'autres opérateurs, ce qui

constitue précisément internet.

> Si on sent une certaines sensibilité technique, on peut pousser l'explication jusqu'au fait que SCANI n'achète pas à un "gros opérateur" pour revendre à ses membres mais est un réseau indépendant sur internet au même titre que celui de Free ou Orange. On ne fait que louer des liaisons d'un point A à un point B pour transporter les données.

On peut bien entendu choisir d'autres angles, mais il est important de souligner cette différence technique majeure.

Éléments à aborder

Une fois l'explication technique terminée, il est important d'**aborder le côté coopératif** de SCANI pour faire comprendre que rien ne peut se faire sans appui logistique et/ou technique local. Les supports de présentation n'insistent pas assez sur ce point, mais au stade actuel du développement de la coopérative, on ne peut plus se permettre d'aller déployer des secteurs ou personne ne prends au moins en charge le planning et la centralisation des infos concernant les pannes et dysfonctionnements.

Il faut donc, assez rapidement dans le déroulé de la réunion, insister sur le fait que 2 ou 3 personnes devront s'engager à "faire le job". Il n'est pas forcément pertinent de le détailler à ce stade, beaucoup de questions étant encore en suspend en début de réunion

> C'est également le bon moment pour rappeler que chaque utilisateur de SCANI est membre, dispose d'une voix en assemblée générale, et doit s'intéresser à la vie politique de la coopérative. On peut dès à présent essayer de détecter d'éventuels actifs futurs.

On peut ensuite évacuer **le sujet financier et installation** avec des éléments simples et fixes :

- Prélèvement automatique obligatoire (pour soulager la gestion administrative bénévole)
- Inscriptions en ligne sur https://cooperateurs.scani.fr/
- 30 € TTC / mois (TVA récupérable pour les entreprises)
- 40 € ST de caution prélevée en début d'abonnement (pas de TVA)
- Une souscription libre (par tranche de 10€) mais obligatoire au capital de SCANI
- Installation à la charge du membre

Sur ce dernier point, il faut insister sur le fait que si SCANI vient souvent avec un antenniste sous le bras, c'est bien le membre qui missionne l'antenniste. Ceux qui sont recommandés par SCANI pratiquent un tarif de 80 € TTC pour une installation classique. Parfois, les conditions de travail nécessitent un devis supplémentaire, tout ceci est vu directement avec l'antenniste.

La question suivante porte généralement sur **les services accompagnant l'offre**. SCANI ne fait que de la connexion à internet. Les membres sont ensuite libres de souscrire des offres de téléphonie (OVH, ...) ou de télévision (molotov, netflix, ...) sur internet.

>

> On peut éventuellement aborder plus avant la question, notamment en regard des coûts de la constitution d'une offre de télévision et la responsabilité de joignabilité des services d'urgence sur les offres téléphoniques.

> C'est aussi le bon moment pour aborder le fait que certains peuvent vouloir conserver leur connexion actuelle, même de mauvaise qualité, SCANI ne garantissant en aucun cas le bon fonctionnement de son réseau : certains utilisateurs (surtout les pros) pourraient se retrouver le bec dans l'eau, et le surinvestissement d'une seconde connexion n'est pas très conséquents pour eux.

La suite peut consister à aborder **la neutralité du réseau**, autre différence cruciale de SCANI vis à vis des opérateurs nationaux. L'explication la plus simple concerne le non profilage des membres pour revendre des données marketting et l'absence de ségrégation des flux (ralentir tel site au profit de tel autre) sur le réseau.

On peut tout de même rappeler que SCANI n'est pas hors la loi et que la coopérative, en tant qu'opérateur déclaré auprès de l'ARCEP, est soumise au code des communications électroniques et fera donc droit à toute demande légale émanant des autorités, notamment HADOPI, même si elle n'a pas, au jour d'aujourd'hui, eu à le faire.

Les supports d'accompagnement ont une fiche détaillée récapitulant la position du matériel radio utilisé par la coopérative dans la galaxie de tout ce qui émet **des ondes**. Le discours le plus fonctionnel (mais assez anxiogène, donc pas forcément toujours opportun) consiste à souligner que l'antenne située sur le toit d'un membre émet en moyenne 10 fois moins fort que le téléphone portable que chacun a dans sa poche.

Il n'est pas souhaitable d'assurer qu'il n'y a aucun risque, mais on peut valablement avancer que si risque il y a, le réseau de SCANI est un coupable ultra minoritaire par rapport à l'ensemble des autres usages existants aujourd'hui.

> Si le sujet s'allonge dans les discussions, on peut éventuellement en profiter pour déminer une légende urbaine à propos de la multiplication des antennes. En effet, beaucoup ont tendance à prendre peur lorsqu'une antenne est installée dans le voisinage. Pourtant, plus il y'a d'antennes, moins elles ont besoin d'émettre fort, puisque leur rayon d'action est, de facto, plus petit. De la même façon, avoir une antenne en face de chez soi permet au téléphone qu'on a dans la poche d'émettre moins fort pour fonctionner, donc de moins inonder les corps avoisinants avec des ondes possiblement néfastes.

La fin de la partie sur la radio peut être illustrée avec une **capture d'écran du plan du réseau** à l'échelle du département et quelques chiffres concernant la coopérative qu'on peut retrouver sur la page d'accueil https://cooperateurs.scani.fr/.

On peut ensuite embrayer sur "le futur" en parlant de **la fibre**. L'exemple "success story" le plus impressionnant reste le projet anglais B4RN, porté majoritairement par des agriculteurs locaux qui passent leur temps libre à poser des gaines dans leurs champs pour y mettre, ensuite, de la fibre, et apporter des connexions à 1000Mbps à tous les membres. Le tout en coopérative sur une déclinaisons "sauce anglaise" de SCANI.

> On peut éventuellement refaire un point sur les unités, Mo, Mbps, Kbps, Go, ... avec les points de repères "officiels" : "Bon débit" : 8Mbps, "Très haut débit" : 30Mbps, Débit qu'on peut proposer sur de la fibre : 1000Mbps. (1 octets : 8 bits, donc 1000Mbps = ~ 125Mo/s ... un film HD en 40 secondes)

> Il peut également être pertinent de souligner que si la fibre n'est pas encore partout en France, c'est entre autre parce que les industriels et les pouvoirs publics ne l'envisage que sous une forme "complète", à savoir la couverture totale de telle ou telle poche géographique et que cette même poche soit elle-même raccordée à d'autres en fibre, ce qui pose souvent beaucoup de difficultés. SCANI n'oeuvre que pour ses membres et d'éventuels candidats et peut, de fait, employer de la fibre là ou c'est simple et rapide, et utiliser d'autres technologies là ou c'est plus pertinent à l'instant T, tout en faisant en permanence évoluer l'ensemble lorsque les conditions changent (remplacer un lien radio par de la fibre à l'occasion de travaux de voirie, par exemple).

On peut terminer la réunion sur le fait qu'on n'est pas seuls et que **SCANI est membre de FFDN** (Fédération FDN, ou Fédération French Data Network, ou Fédération des FAI associatifs) avec une trentaine d'autres structures un peu partout en France et, depuis 2017, ailleurs dans le monde, qui partagent les valeurs de neutralité, de démocratie, de coopération et de transparence mais qui ont toutes des méthodes et fonctionnements différents.

Questions / Réponses

C'est probablement la partie la moins aisée d'une réunion publique. Une fois les points principaux abordés, il est généralement souhaitable de lancer un moment Q&R. Parfois, certaines personnes souhaite revenir sur un des points ci dessus qui a été trop rapidement expliqué. Parfois, des questions qui peuvent être saugrenues tombent du ciel. Il faut se préparer à tout et, le cas échéant, ne pas hésiter à dire qu'on ne sait pas.

C'est aussi le bon moment pour poser LA question à l'assistance : "Qui est d'attaque pour faire le job localement", ce qui entraîne généralement le besoin de raconter ce qu'est précisément le job.

Pour ça on peut se référer à la page correspondants locaux de la doc et expliquer un peu plus avant comment se passe concrètement le travail au jour le jour dans SCANI.

S'il reste du temps et des motivés, on peut mettre en route le travail local directement avec une carte (idéalement A3) du pays et des gommettes, en commençant par identifier les points hauts mobilisables (églises, château d'eau, silos, bâtiments municipaux hauts et/ou avec vue dégagée), puis une première couronne de personnes intéressées à vue de ces points hauts, puis une seconde couronne de personnes intéressées à vue de la première couronne.

Révision #1
Créé 2018-09-04 14:03:25 UTC par Bruno Spiquel
Mis à jour 2021-12-15 00:29:10 UTC par Bruno Spiquel