



Rapport annuel 2013

Déposé à l'assemblée annuelle des membres le 1^{er} avril 2014

Conseil d'administration 2013

▶ COLLÈGE ÉLECTORAL

- ▶ CSCV
- ▶ MRC Papineau
- ▶ L'Ange-Gardien et N.D. Salette
- ▶ CSWQ
- ▶ Utilisateurs

- ▶ Société d'Aide au Développement des Collectivités (SADC)

- ▶ Direction générale
- ▶ Bénévole ressource

ADMINISTRATEURS

Marco Périard, Alain Smolynecky
Ghislain Ménard, Denis Beauchamp
Paul Mongeon
Serge Beuparlant
Richard Crêtes, Jean-Paul Rouleau

Vacant

Martine Leduc
Michel Samson

PORTRAIT ACTUEL DU RÉSEAU

- ▶ 994 abonnés sur 64 sites (au 25 mars)
- ▶ Technologie
 - ▶ 4 sites sont uniquement en 900Mhz
 - ▶ 34 sites en 900 Mhz combiné avec 2,4Ghz ou Wi-Fi
 - ▶ 8 sites en 2,4Ghz ou combiné avec Wi-Fi
 - ▶ 18 sites en 3,65Ghz ou Wi-Fi
- ▶ 92% des sites (97% des clients) ont accès à une vitesse moyenne de 2,5 mbps

ÉVOLUTION DE LA CLIENTÈLE

- ▶ En janvier 2013, nous comptons 872 abonnés contre 984 en janvier 2014.
- ▶ 200 nouveaux abonnements et une perte de 88 contre 141 et 143 pertes pour deux années précédentes.

2011	Nouveaux abonnements	Pertes	Gains absolues	Total abonnés
2011	197	143	54	839
2012	175	141	34	872
2013	200	88	112	984

Suspension saisonnière	Déménagement	Compte en souffrance	Problème tech.	Autre
18	24	8	12	26

FIN DES TRAVAUX DE LA PHASE 3

- ▶ Dans le cadre du programme Communautés rurales branchées du MAMROT, Intelligence Papineau a investi dans son infrastructure 950 000 \$ sur une capacité de 1 164 800 \$;
- ▶ Objectif de desserte atteint : 88% du territoire habité est desservi;
- ▶ Le réseau totalisera soixante-cinq (65) cellules sur l'ensemble du territoire de la MRC Papineau et des municipalités de L'Ange-Gardien et Notre-Dame-de-la-Salette;
- ▶ Le 12% non desservi son des endroits qui sont, soient géographiquement extrêmement difficile à couvrir avec la technologie aérienne où qui ont une densité beaucoup trop faible pour amortir l'investissement;
- ▶ Un investissement total de 1 500 000\$ excluant le coût de construction du réseau de fibre optique payé par les partenaires (MRC Papineau, C.S.C.V., L'Ange-Gardien, Notre-Dame-de-la-Salette et CSWQ);
- ▶ Nous serons ouvert à développer certains de ces secteurs avec l'aide des municipalités, des citoyens ou des promoteurs qui seraient disposés à défrayer une partie du coût d'implantation.

Liste des cellules et des abonnement par municipalité

Site de la tour	Tour 1	Tour 2	Tour 3	Tour 4	Tour 5	Tour 6	Tour 7	Tour 8	Abonnés par tour
Boileau	10	5							15
Bowman	23	11	6						40
Chénéville	7								7
Duhamel	19	21	32	9					81
Fassett	3								3
Lac Simon	27	23	19						69
Lac des Plages	16	4							20
Lochaber									
Lochaber Ouest	20	13	6						39
Mayo	11	11	34	10					66
Montebello	8								8
Montpellier	19	7							26
Mulgrave et Derry	25	2	3						30
Namur	17								17
Notre-Dame-de-Bonsecour	7	4							11
Notre-Dame-de-la-Paix	18	39							57
Papineauville	25								25
Plaisance	6	10	17						33
Ripon	46	x	x						46
St-André-Avellin	26								26
St-Émile de Suffolk	5	7							12
St-Sixte	37	15	14						66
Thurso	11	18	10						39
Val-des-Bois	15	9							24
L'Ange-Gardien	36	9	47	24	36	X	X	X	152
Notre-Dame-de-la-Salette	21	19							40

Intelligence Papineau en chiffre

Résultats	2013	2012
Revenus	181 449	161 767
Dépenses produits	(90 563)	(101 586)
Dépenses administration	(60 200)	(44 162)
Frais financiers	(40 971)	(28 515)
Sous total	(10 285)	(12 496)
Subv. Immo	60 402	79 395
Amort. immo	(179 759)	(144 730)
Excédent des charges sur les produits	(129 639)	(77 831)
Solde de début	1 889	79 720
Solde à la fin	(127 750)	1889

Bilan au 31 décembre 2013

	2013	2012
Actif à court terme	90 579	103 506
Actif à long terme	939 695	951 029
Passif à court terme	53 311	149 768
Passif à long terme	1 014 134	799 372
Fonds non affectés	(127 750)	1889
	939 695	951 029

Nous remercions tous les facilitateurs qui ont contribué, propriétaires, municipalités, MRC et Commissions scolaires à la réalisation de ce beau projet collectif.

Présentation des membres du conseil d'administration 2014

▶ COLLÈGE ÉLECTORAL

- ▶ CSCV
- ▶ MRC Papineau
- ▶ L'Ange-Gardien et N.D. Salette
- ▶ Utilisateurs
- ▶ CSWQ
- ▶ SADC

ADMINISTRATEURS

Marco Périard, Alain Smolynecky

Ghislain Ménard, Stéphane Séguin

Alain Gilbert

Richard Crêtes, Jean-Paul Rouleau

Vacant

Vacant

INTERNET PAPINEAU...

Internet Papineau, Un nouveau défi

- ▶ La mission de l'organisme est de faire bénéficier aux étudiants de la CSCV ainsi qu'aux citoyens de la MRC et des municipalités partenaires, un accès internet haute vitesse.
- ▶ Afin de réaliser cet objectif, nous avons œuvré avec un fournisseur de service internet accrédité. Aujourd'hui nous avons développé nos connaissances et compétences et sommes assurés être en mesure de prendre l'ensemble des activités au sein même de l'entreprise.
- ▶ Cette décision fait suite à l'analyse de différents scénarios, le conseil d'administration opte pour devenir non seulement un développeur de réseau mais aussi un fournisseur d'accès à internet sur le territoire de la MRC Papineau. Offrir un service internet haute vitesse et de téléphonie I.P. aux résidents du territoire.
- ▶ Dans ce processus, l'engagement de nos partenaires principaux de reconnaître Internet Papineau comme étant le fournisseur privilégié sur le territoire est primordial.

Opportunités

- ▶ Juillet 2014 - fin de l'entente avec Xittel.
- ▶ Internet Papineau a déjà défrayé tous les coûts d'infrastructure. Donc, l'investissement nécessaire pour devenir «fournisseur de service» est minimal.

Serveurs et logiciels	40 000,00
matériel roulant	6 000,00
meublier de bureau	10 000,00
Inventaire - équipements antennes (clients et remplacement)	15 000,00
Total	71 000,00

- ▶ Développer une expertise locale
- ▶ Contrôle sur le service à la clientèle et service de proximité
- ▶ Meilleure visibilité pour I.P.
- ▶ Emplois haute technologie et retombées économiques pour la région.

Défis

- ▶ Rachat des abonnés - estimé par Xittel à 300 000 \$
- ▶ Modification de structure interne - Ressources humaines
- ▶ Recrutement des ressources humaines qualifiées

- ▶ Faible capacité de capitalisation devant un changement de technologie
- ▶ Internet Papineau est un petit joueur au sein des entreprises de télécommunication

Risques

▶ Court terme

- ▶ Transfert des abonnés et mise en place de notre propre système.

▶ Moyen - long terme

- ▶ Changement de technologie nécessitant un investissement important. Internet Papineau devra prévoir une réserve financière afin de pourvoir à cet investissement.
- ▶ Selon nos prévisions conservatrices, nous pourrions au cours des 5 premières années créer une réserve d'au moins 250 000\$ pour le remplacement d'équipement ou redevances aux partenaires.

LA CONCURRENCE

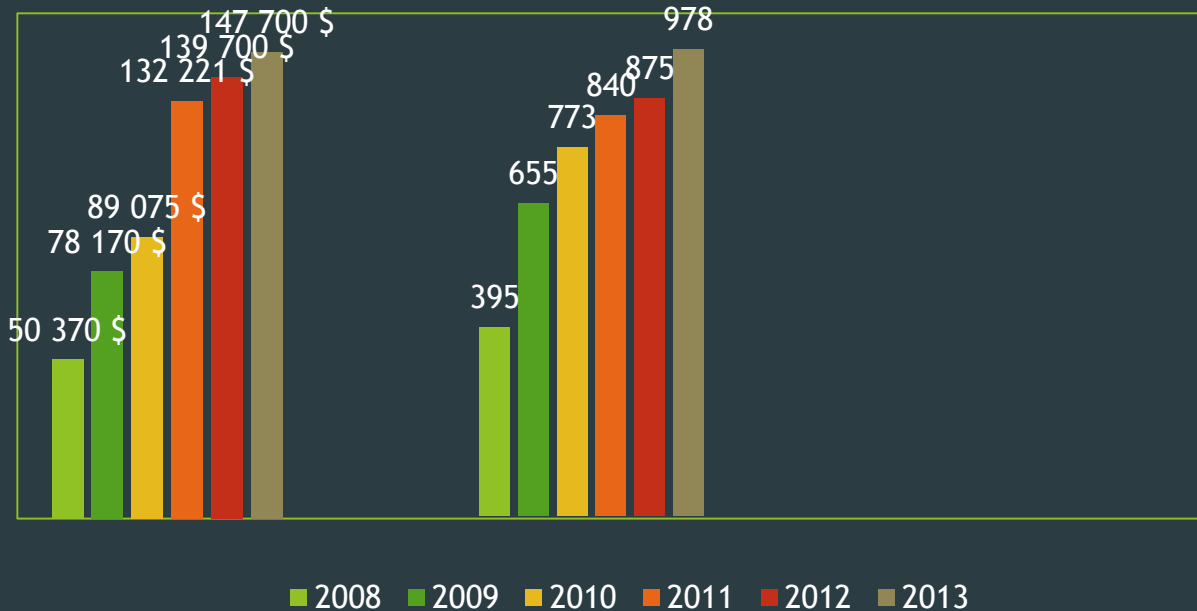
Échelle d'évaluation

A : Excellent B : Très bon C : Bon D : Passable

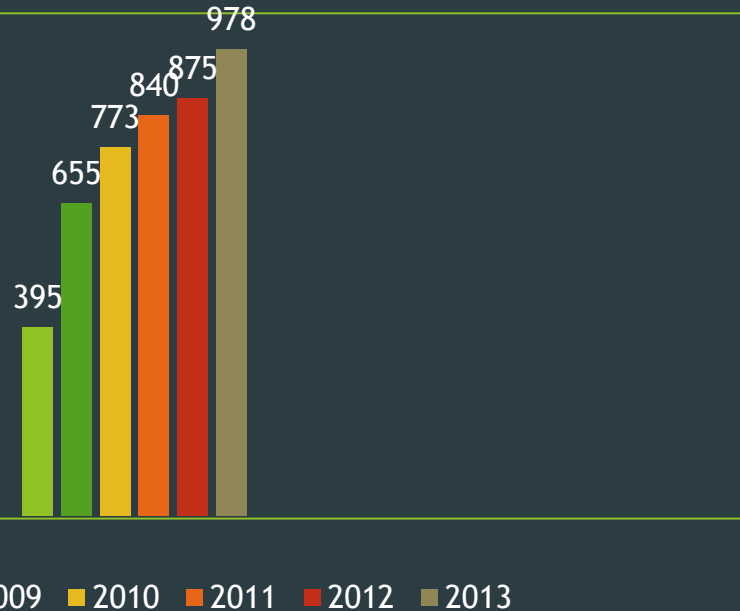
Caractéristiques	Internet Papineau	Explornet	Télébec
Prix	42,95	65,95	48,95
Efficacité	a/b	c	a/c
Vitesse	a/b	c	a/b
Service	a	b	b

- ▶ Avoir l'entière responsabilité de la prise de décision concernant la tarification, nous permettra de s'ajuster rapidement à la compétition du marché.
- ▶ Les avantages d'Internet Papineau vis-à-vis la concurrence
 - ▶ Le prix
 - ▶ Le service à la clientèle de proximité
 - ▶ Siège social et place d'affaires dans la région
 - ▶ Petite entreprise = facilité d'adaptation

Progression des revenus



Progression abonnements

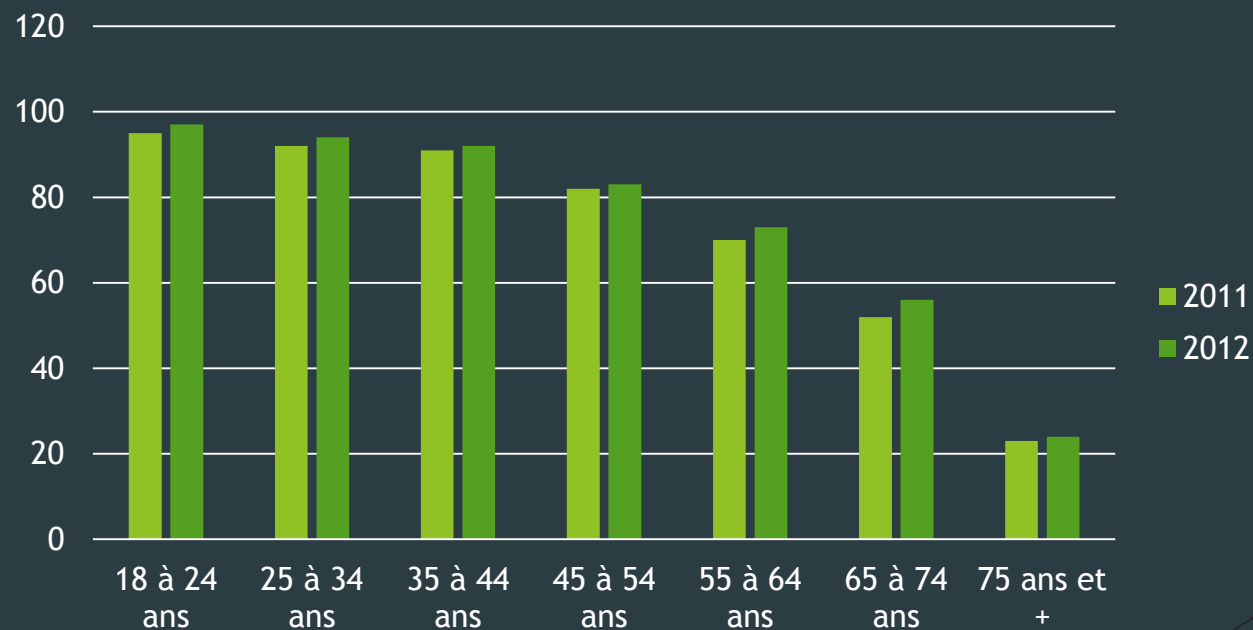


* Équivaut à 25% des revenus d'abonnements

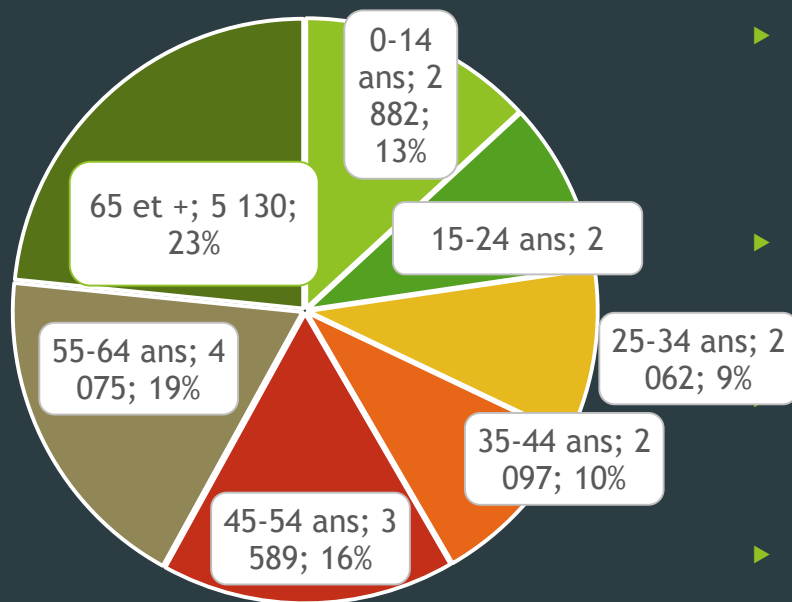
¹ Différence entre l'état financier et ce tableau : Erreur sur redevances, trop perçus de 18 091 en 2011, imputé en 2012.

Un marché à développer

Utilisation internet par groupe d'âge
(données du CEFRIO, NeTendance 2012)



Un marché à développer (suite)



■ 0-14 ans ■ 15-24 ans ■ 25-34 ans ■ 35-44 ans
■ 45-54 ans ■ 55-64 ans ■ 65 et +

► Tel que présenté dans le tableau sur les utilisateurs d'internet, notre clientèle cible où le potentiel de développement est le plus probant est dans la tranche des 55 à 74 ans.

► Seulement 5% de cette clientèle, nous permettrait d'augmenter nos abonnements de 460 clients

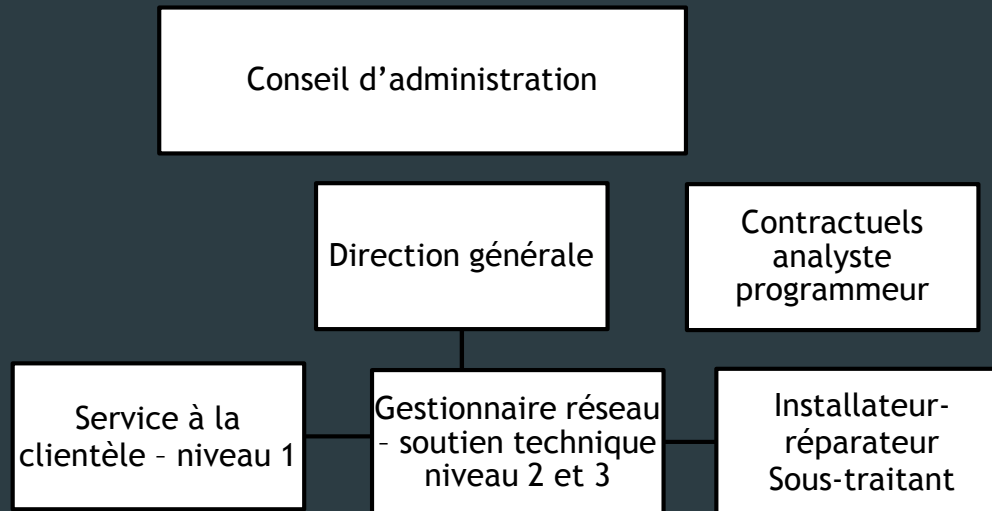
Un autre 2% dans la tranche des 25-54, nous permettrait d'augmenter de 155 abonnements supplémentaires.

► Avec des ressources humaines locales, nous pouvons développer des stratégies marketing efficace afin d'atteindre cet objectif.

Stratégies marketing

- ▶ Battage médiatique - inauguration nouveaux locaux, conférence de presse
- ▶ Télémarketing intelligent avec offre de service supplémentaire (formation aux aînés)
- ▶ Insertion sur une base régulière dans le publisac
- ▶ Offre spéciale - retour au bercail

L'équipe



Prévisions financières

	An 1	An 2	An 3	An 4
Revenus	1000 abonnés	1 100 abonnés	1200 abonnés	1250 abonnés
Internet	500 000	550 000	600 000	627 000
Téléphonie	21 000	21 500	22 000	22 500
Client fibre	33 600	33 600	33 600	33 600
Total	554 600	605 100	655 600	683 100
Dépenses		Majoré 2%		
Infrastructure réseau	165 500	169 000	172 380	175 830
Charges salariales	195 500	199 410	203 400	207 470
Frais généraux d'administration	81 100	99 960	101 960	104 000
Remboursement dettes (capital et intérêts)	62 500	62 500	62 500	62 500
Rachat équipements/installations abonnées	50 000	50 000	50 000	50 000
Total dépenses	521 500	530 870	540 240	549 800
bénéfices	0	24 230	65 360	83 300