



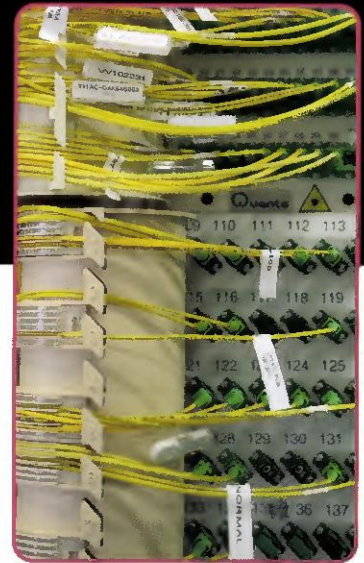
Point marché

ÉQUIPEMENTS

Par Hervé Reynaud

Les PME réclament la fibre

La migration des applications des TPE et PME vers le cloud, ainsi que la démocratisation en cours des solutions de vidéo-collaboration, favorisent aujourd'hui l'adoption par ces entreprises des services basés sur la fibre optique. Les prix ont commencé à baisser et le marché devrait décoller l'année prochaine. Etat de l'offre.



Ce sont les usages de plus en plus connectés des entreprises qui tirent les raccordements en fibre optique. En effet, comme les entreprises sont en train de migrer progressivement leurs applications dans le cloud, elles recherchent des accès disposant d'une bande passante adaptée. « En fonction des besoins, nous proposons le meilleur support », explique Pierre Pfister, directeur marketing de SFR Business Team « cela peut être de la fibre optique ou du SDSL, et nous allons lancer l'EFM (Ethernet in the First Mile, ndr) en septembre ». Toutefois, la fibre reste la technologie la plus prometteuse pour la commercialisation de services à valeur ajoutée. Aussi, SFR Business Team souhaite rendre compatible l'ensemble de son portfolio de services au support fibre. D'ailleurs, le Pack Business Entreprises

PIERRE PFISTER
DIRECTEUR MARKETING
DE SFR BUSINESS



« Nous avons observé une progression de 50 % des besoins de raccordements en fibre optique au cours de l'année 2010, ce qui est pour nous un indicateur positif, puisque la fibre rend le multiservice possible ».

sur fibre sera commercialisé d'ici la fin de l'année. « Nous avons observé une progression de 50 % des besoins de raccordements en fibre optique au cours de l'année 2010 ».

indique Pierre Pfister, « ce qui est pour nous un indicateur positif, puisque la fibre rend le multiservice possible ». Cette augmentation de la demande s'accompagne d'une baisse des tarifs. En effet, les 10 Mbit/s sont aujourd'hui proposés à partir de 800 € mensuels chez l'opérateur, alors qu'il fallait compter au minimum 1100 € il y a un an (SFR Business Team commercialise des liens à 40 Mbit/s pour 1500 € environ). « Nous couvrirons 40 % des sites d'entreprises avec de la fibre optique d'ici 2015 », explique Pierre Pfister. Pour y parvenir, l'opérateur s'appuiera sur son réseau fibre de 57 000 kms, sur l'infrastructure des DSP et sur l'utilisation des fourreaux de France Télécom.

■ 3500 communes fibrées en 2011

De son côté, Orange Business Services annonce que 3500 communes seront couvertes en fibre optique en 2011 (contre 2500 mi-2010). Au total, 20 000 sites d'entreprises sont concernés. « C'est un enjeu très important pour nous, car l'utilisation grandissante de la vidéo dans les entreprises et le recours au cloud computing augmentent de façon considérable les besoins en bande passante ».



NICOLAS ROY
VICE-PRÉSIDENT NETWORK SOLUTIONS CHEZ OBS

« L'utilisation grandissante de la vidéo dans les entreprises et le recours au cloud computing augmentent de façon considérable les besoins en bande passante, désormais, au-delà de 6 Mbit/s, nous passons en fibre ».



ARNAUD PAYOLLE
RESPONSABLE MARKETING
CHEZ COMPLETEL

« Les PME (...) associent dorénavant la qualité de services avec la technologie fibre, nous n'avons besoin d'évangéliser sur ce point ».



SAMIR KOLEILAT
P-DG D'ACROPOLIS TELECOM

« La croissance du marché se fait sur de petits débits dans les zones servies par des DSP, car les entreprises veulent surtout sortir de l'ADSL qui ne présente pas les mêmes garanties de QoS et de sécurité, et sur des débits importants dans les zones urbaines où le SDSL permet d'aller jusqu'à 20 Mbit/s ».

confirme Nicolas Roy, vice-président Network Solutions chez OBS, « désormais, au-delà de 6 Mbit/s, nous passons en fibre ». Ainsi, les offres Business VPN, Business Internet et Business Ethernet sont aujourd'hui proposées avec un lien fibre, à des tarifs similaires à ceux de SFR Business Team (mais OBS ne veut pas en dire plus sur les prix qu'il pratique). « Les tarifs sont à la baisse sur le marché, d'environ 25 % en moyenne », lâche toutefois Nicolas Roy. Parallèlement, OBS propose une offre spécifique pour les TPE, baptisée La Fibre Pro. Reposant sur le réseau FTTH de l'opérateur, cette dernière intègre du triple play, une messagerie, un antivirus et une assistance pro pour 59 €/mois (44,90 € les douze premiers mois). Bouygues Telecom permet lui aussi aux TPE de profiter d'une offre fibre de type grand public, avec en plus un service client dédié aux pros. Pour adresser les PME, l'opérateur travaille sur des offres sur-mesure et hors catalogue.

■ Plus besoin d'évangéliser sur la fibre

« Nous avons constaté une augmentation de l'intérêt des PME pour les offres fibre depuis la mi-2010 », indique Arnaud Fayolle, responsable marketing chez Completel, « les PME sont désormais conscientes que leurs besoins d'Internet vont continuer à croître et, par ailleurs, elles associent dorénavant la qualité de services avec la technologie fibre, nous n'avons besoin d'évangéliser sur ce point ». Avec Completel Max, l'opérateur dispose d'une offre bundle qui intègre le raccordement et des services destinés aux pros. Aujourd'hui, l'offre débute à 650 € mensuels pour 100 Mbit/s avec 4T0, des

CYRIL DE METZ
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE NERIM



« Les coûts baissent structurellement, les tarifs aussi même s'ils sont encore relativement élevés en raison du montant des investissements initiaux. Mais nous proposons une offre fibre de bout en bout, sans filtrage ni bridage ».

communications voix illimitées, une messagerie hébergée, un antivirus et la gestion d'un nom de domaine. De plus, un outil de travail collaboratif et un espace de stockage viennent d'être intégrés à l'offre. « Désormais, nous travaillons sur la téléphonie en mode cloud », indique Dina Chevenement, « nous allons en effet intégrer le centre à Completel Max, pour les PME qui n'ont pas d'IPBX ou souhaitent s'en passer ». La croissance est également confirmée par Acropolis Telecom, qui a raccordé en fibre optique 75 entreprises au premier semestre 2010, 150 au second et espère en raccorder entre 350 et 400 cette année. « La croissance du marché se fait sur de petits débits dans les zones servies par des DSP, car les entreprises veulent surtout sortir de l'ADSL qui ne présente pas les mêmes garanties de QoS et de sécurité, et sur des débits importants dans les zones urbaines où le SDSL permet d'aller jusqu'à 20 Mbit/s », explique Samir Koleilat, président-fondateur. Acropolis commercialise donc des raccordements à 2 Mbit/s au prix de 190 € mensuels dans les DSP et de 250 € en ville. Pour les débits supérieurs, le 50 Mbit/s est disponible à partir de 1900 € dans les DSP et de 2500 € en ville. Aujourd'hui, l'opérateur propose un certain nombre de services inclus dans ses offres, notamment la téléphonie et des services VPN.

■ Les PME en cœur de cible

Depuis septembre dernier, Céleste a lancé une offre Gigabit qui adresse l'ensemble du territoire national, en s'appuyant sur les RIP et les fourreaux de France Télécom. Ce service, baptisé Fibre 1 Giga, est commercialisé au prix de 2000 € par mois en région parisienne et de 3000 € mensuels en province. Parallèlement, l'opérateur propose une offre à 5 Mbit/s à 500 € mensuels et une offre à 10 Mbit/s pour 1000 €. « Auparavant, les usages de la fibre par les PME concernaient surtout l'accès Internet, désormais ils sont plus tournés vers l'externalisation et l'interconnexion de sites distants », note Nicolas Aubé, président-fondateur de Celeste. Les PME constituent également le cœur de cible de Nerim. L'opérateur a lui aussi enregistré une augmentation des commandes fermes sur la fibre depuis la rentrée dernière. « Les coûts baissent structurellement, les tarifs aussi même s'ils sont encore relativement élevés en raison du montant des investissements ini-

L'importance du débit selon les services

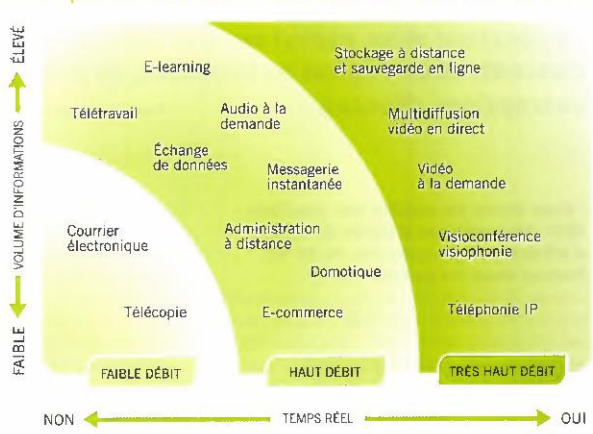


Tableau des besoins de débit en fonction du type de services et de la quantité de données délivrées.



FRÉDÉRIC PANYA LESTONNAT
DIRECTEUR MARKETING SOLUTIONS CHEZ COLT

« Nous nous engageons sur des niveaux de disponibilité et de GTR très élevés (...) Mais nous discutons actuellement avec d'autres opérateurs dans la perspective de pouvoir packager une offre de plus bas niveau pour les PME ».

taux », estime Cyril de Metz, directeur général. A titre d'exemple, Nerim propose les 6 Mbit/s à partir de 800 € par mois. « Mais nous proposons une offre fibre de bout en bout, sans filtrage ni bridage », précise Cyril de Metz. Colt CSS veut lui aussi se situer sur le haut du marché. D'ailleurs, pour l'instant, l'opérateur ne cible que les entreprises de taille moyenne ou grosse, à partir de 50 postes ou ayant une forte activité sur le web. « Nous avons un réseau de fibre optique sé-

curisé en boucle (redondance en double chemin, ndr) », explique Frédéric Panya Lestonnat, directeur marketing solutions, « ainsi, nous nous engageons sur des niveaux de disponibilité et de GTR très élevés ». Colt CSS propose 4 Mbit/s symétriques pour 350 € par mois et 10 Mbit/s pour environ 900 € mensuels. « Mais nous discutons actuellement avec d'autres opérateurs dans la perspective de pouvoir packager une offre de plus bas niveau pour les PME », indique Frédéric Panya Lestonnat. A suivre. ■

Hub Telecom est aussi présent sur le FTTO

« Grâce à notre réseau télécom sur les plates-formes aéroportuaires (Roissy, Orly, Le Bourget, ndr) et à l'interconnexion entre ces plates-formes et les carriers Hotel, nous pouvons apporter une gamme complète de services à très haut débit jusqu'aux locaux, voire même jusqu'au bureau de nos clients », explique Soline Olszanski, directrice marketing. Fort de ces atouts, Hub télécom a en effet développé une gamme d'offres répondant aux exigences de ses clients aéroportuaires. L'offre Lanissimo donne accès à des liens de 10 Mbit/s à 1 Gbit/s, à partir de 300 euros. L'offre Internet Fibre Haut débit est destinée aux clients désirant 10 ou 20 Mbit/s, alors que l'offre VPN IP Haut débit permet d'atteindre les 100 Mbit/s. « En 2012, ces offres data représenteront plus de 50 millions d'euros pour Hub télécom », conclut Soline Olszanski.



Soline Olszanski,
Directrice marketing chez
Hub télécom