



# OPTIMISER LES OFFRES ET LES USAGES DU TRÈS HAUT DÉBIT

Les liaisons internet haut et très haut débit constituent un acquis indispensable. Les professionnels choisiront selon la criticité du site à raccorder, les usages et le budget. Du business à réaliser pour les VAR, ESN et intégrateurs.

**Au-delà du courrier électronique, de multiples usages du web ont émergé.** D'où l'accélération des besoins en très haut débit. L'internet des entreprises autorise, par exemple, le travail en réseau, l'interconnexion de sites distants et l'accès à des applications en ligne en mode SaaS. Dans ce contexte, la disponibilité de la connexion devient un besoin élémentaire, sans lequel l'entité est paralysée. Mais l'ADSL et le VDSL2, par leur caractère asymétrique, ne satisfont pas un besoin de rapidité d'émission de données identique à la réception. Le VDSL2 souffre aussi de trop de limites pour constituer une solution pour les sociétés. Alors, que faire ?

**Puissance, sécurité et performance**  
La fibre optique mérite qu'on s'y attarde. Technologie du très haut débit par excellence, elle offre des capacités de transport dix fois, voire cent fois supérieures aux supports traditionnels. Les offres de fibre proposent des débits jusqu'à 100 Mbps partout en France ; 1 Gbps pour

les principales agglomérations et 10 Gbps à Paris. Aux États-Unis, Google a annoncé l'extension de son projet de réseau fibre ultrahaut débit à trente-quatre villes américaines, promettant des vitesses de transmission cent fois supérieures à celle des réseaux actuels ! Encore faut-il que les garanties suivent. En effet, les offres de fibre grand public proposent non seulement un débit asymétrique, mais surtout, elles annoncent un débit « théorique » de 200 Mbps : une liaison fibre grand public étant utilisée potentiellement par plusieurs centaines d'abonnés, sa capacité est alors divisée entre tous ces abonnés. Le débit réel est donc réduit d'autant. Les entreprises leur préfèrent alors des liaisons « dédiées » qui garantissent la qualité du débit : chaque abonné dispose de sa propre fibre, depuis son entreprise jusqu'au nœud de raccordement optique équipé par le fournisseur d'accès. De plus, les liaisons grand public ne proposent pas de temps de rétablissement garanti. En cas de coupure, l'opérateur dispose légalement jusqu'à vingt-et-un jours ouvrés pour rétablir le service ! Déjà handicapant pour les particuliers, ce délai est impensable pour les entreprises. Aussi



Cyril de Metz est président de l'opérateur Nerim, société qu'il a rejoint en 2008. Ce diplômé de l'ESC Montpellier a occupé des responsabilités dans la finance, mais aussi chez Deutsche Telekom, Club Internet, E & Y et à l'AFP. Nerim, en croissance grâce à sa progression organique et à des acquisitions, cherche à canaliser l'expansion des débits et des usages par l'effort conjoint de sa force commerciale et du channel.

les solutions professionnelles assurent-elles des liaisons dont le temps de rétablissement, appelé GTR, est inférieur à quatre heures. Reste l'option SDSL. Cependant, bien que symétrique, le débit fourni par la SDSL n'excède pas les 20 Mbps, ce qui en fait une technologie haut débit, alors que la fibre propose de l'ultrahaut débit.

**Aux pouvoirs publics de s'engager**  
Début 2013, le gouvernement définissait le plan France Très Haut Débit, annonçant la mobilisation de 20 Mds € sur dix ans pour développer l'accès au très haut débit pour tous. Or, la fibre, en France, continue de souffrir de la prédominance de son acteur historique. Pour que sa démocratisation à grande échelle soit effective, il faut dépasser ces freins pour donner accès à la boucle locale optique aux opérateurs alternatifs, tributaires du réseau Orange. Les opérateurs doivent se voir garantir l'accès aux infrastructures fibre à des prix compétitifs grâce à un dégroupage similaire à celui de la boucle locale cuivre d'Orange : voilà la condition *sine qua non* pour maintenir une pluralité d'acteurs. Une concurrence saine proposera aux entreprises le très haut débit selon une offre attrayante. Il y va de l'intérêt des fournisseurs, des acteurs de la chaîne de valeur et des clients finaux. ■

