



ADSL haut débit : une aux métiers des

Sur le marché de l'ADSL, les Var et intégrateurs ne doivent pas attendre monts et merveilles des prestations d'accompagnement d'accès au haut débit. L'avenir se situe davantage dans la réalisation de réseaux privés virtuels (VPN) utilisant des liens xDSL.

es technologies ADSL dominent aujourd'hui la scène française de l'Internet haut débit. Ainsi, selon l'Arcep (Autorité de régulation des communications électroniques et des Postes), près de 7,4 millions d'abonnements à une connexion haut débit ont été souscrits en France fin juin 2005, le plancher du haut débit se situant à 512 ko en descente (du fournisseur d'accès Internet - ou FAI - vers l'abonné). La suprématie de l'ADSL est écrasante : dans l'Hexagone, cette technologie représente près de 94 % de l'ensemble des accès, loin devant le câble (près de 520 000 abonnements) et les autres supports (boucle locale, fibre optique)... réduits à une diffusion confidentielle.

Sur ce marché dynamique, France Télécom ainsi que 9 Telecom/Cegetel, Free, Nerim, etc. - lancés à ses trousses depuis le dégroupage de la boucle locale -, ont bâti leurs offres grand public et professionnelles. Schématiquement, celles-ci reposent sur trois sous-espèces d'un seul «genre» : DSL. Ainsi, outre l'ADSL classique, plutôt dédié aux particuliers, des offres peuvent être fondées sur le SHDSL (DSL à haut débit symétrique) aux débits garantis jusqu'à 2 Mbit/s et le VDSL. Cette dernière technologie (DSL à très haut débit) autorise des débits atteignant 50 Mbit/s, mais sur entre 50 et 100 m. Une version évoluée (VDSL2), en cours d'expérimentation, admettrait des débits équivalents, voire supérieurs à 100 Mbit/s.

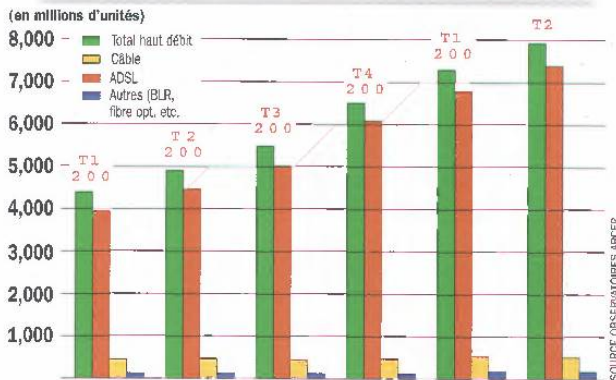


Naturellement, les revendeurs et les intégrateurs IT ne sont pas restés à l'écart de la généralisation du haut débit. Ils ont pu relayer auprès des clients professionnels finaux l'offre des FAI en la complétant par toute une palette des services complémentaires : déploiement des modems/ routeurs, paramétrage des réseaux d'entreprise (Ethernet), administration et gestion de la sécurité, ou encore formation et assistance aux utilisateurs.

Un marché d'équipement et de renouvellement

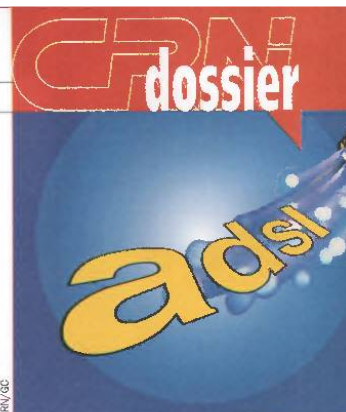
Reste que le marché du strict accès au réseau via les technologies ADSL, désormais «à la fois marché d'équipement et de renouvellement» selon Jehan Philippe Le Roy, le responsable des ventes partenaires et opérateurs du grossiste et importateur spécialisé HL2D, n'offre pas des perspectives de développement mirobolantes. La banalisation de la technologie, les marges quasi inexistantes sur la revente des abonnements, ont réduit

→ Evolution du nombre d'abonnements au haut débit, en France (du 1^{er} trim. 2004 au 2^e trim. 2005)





offre dimensionnée clients



l'intérêt pour les revendeurs d'un positionnement sur ce segment. Il ne faut toutefois pas jeter le bébé avec l'eau du bain... Quelques opérateurs, spécialisés dans le haut débit professionnel, « offrent toute une couche de services qui enrichissent la proposition commerciale », nuance Robin Ferrière, responsable marketing du fournisseur de services internet DSL Nérin. Et qui permettent d'échapper à la spirale infernale de baisse des marges que subit surtout le marché grand public de l'accès à l'ADSL.

« Ces services professionnels peuvent aller jusqu'à l'infogérance complète d'applications, telles que la voix sur IP, l'administration à distance de la sécurité du réseau, et comporter des engagements précis sur la qualité du service, la régularité du débit, ainsi que des clauses de rétablissement rapide de la connexion », poursuit Robin Ferrière, qui regrette, au passage, que nombre d'offres dites professionnelles ne « sont pas au niveau de ce qu'attendent les entreprises ». Les revendeurs et intégrateurs peuvent judicieusement exploiter ces accès enrichis en les revendant sous leurs propres bannières, certains FAI - c'est le cas de Nérin - proposant ces liens aux revendeurs/intégrateurs en marques blanches.

Toutefois, maintient Franck César, responsable technique de l'intégrateur DCCS, une filiale du groupe Amec-Spie, « les intégrateurs ne fournissent aucune valeur ajoutée sur le simple accès à Internet. En revanche, ils peuvent tirer parti des technologies ADSL en proposant des solutions d'interconnexions

de sites distants ou de travailleurs nomades à un site central ». Des solutions qui, le cas échéant, viennent se substituer aux coûteuses liaisons spécialisées proposées par les opérateurs.

Interconnexion d'affiliés, de franchisés, ou de magasins dans la distribution ; partage d'applications métiers dédiées à des commerciaux ou à des populations de techniciens nomades : les opportunités d'affaires sont réelles. Elles restent toutefois soumises à une contrainte technique impérieuse : les sites reliés doivent tous être situés dans des zones suffisamment proches d'un point de concentration voix/ données D-Slam. « Les opérateurs proposent eux aussi des offres d'interconnexions en utilisant les protocoles de type MPLS (Multiprotocol label switching).

Mais elles sont surdimensionnées par rapport aux besoins réels des utilisateurs. Les opérateurs font payer très chers aux clients finaux ces solutions », explique Alain Rousselin, directeur général de Mystream, un intégrateur spécialisé dans les réseaux Wan. « C'est comme s'ils construisaient une autoroute pour un trafic que supporterait très bien... une départementale », poursuit Alain Rousselin.

En lieu et place de ces offres opérateurs, les intégrateurs affûtés peuvent habilement proposer des interconnexions ADSL bâties sur le protocole IPsec, sur lesquelles s'adosent des réseaux privés virtuels (VPN) assurant la fiabilité et la sécurité des transac-

tions. « Au bout du compte, il s'agit de réseaux qui utilisent les liens ADSL en mode client/serveur », avance Franck César, directeur technique de l'intégrateur DCCS, filiale du groupe Amec Spie. « Les requêtes effectuées par les utilisateurs distants, qui d'ailleurs ne se connectent pas en même temps, ne requièrent pas forcément beaucoup de bande passante. En revanche, les données métiers qui redescendent du

L'AVIS DE L'EXPERT

Roland Montagne, directeur d'études à l'Idate (Institut d'études de l'audiovisuel et des télécommunications).

L'ADSL est-elle la technologie reine du haut-débit ?

– Incontestablement, l'ADSL et toutes ses variantes sont devenues les technologies dominantes sur le marché du haut débit. La possibilité d'y accéder en mode illimité et le déploiement de l'ADSL2+, dès fin 2004, autorisant une bande passante de l'ordre de 15 à 20 Mbit/s, leur ont donné un coup d'accélérateur indéniable. Ces technologies font l'objet d'une effervescence technique et commerciale manifeste – comme en témoignent les dernières expérimentations menées par l'opérateur historique. Reste que les offres ne se situent pas encore au niveau de ces performances expérimentales. Il faut néanmoins s'attendre dans les mois qui viennent à la définition de nouvelles propositions commerciales et à l'intégration des services supplémentaires dans des offres d'accès qui ont fait l'objet d'une guerre des prix très vive. Celle-ci a d'ailleurs grevée la rentabilité des opérateurs.



► La vente des routeurs/modems est, la plupart du temps, incluse dans les forfaits abonnements des opérateurs.



N° et date de parution : 166 - 20/10/2005

Diffusion : 16300

Périodicité : Bimensuel

ComputerReselle_166_32_324.pdf

Site Web : <http://www.vnu.fr>

Page : 34

Taille : 80 %

