



Telcité

tire la fibre vers les PME

Fort de son réseau de 70 000 km de fibre optique, l'opérateur Telcité, filiale de la RATP, cible désormais les PME. Le raccordement fibre est devenu plus abordable, tout comme les équipements réseau.



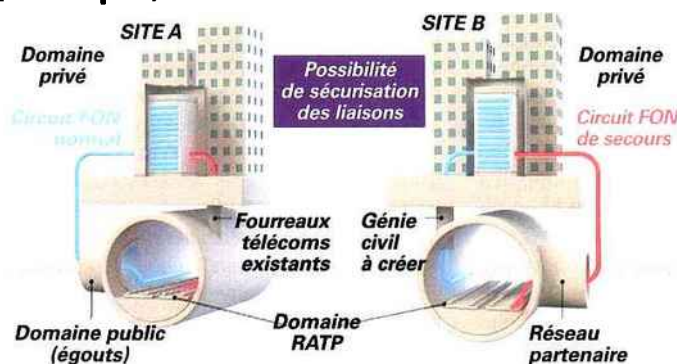
Sous vos pieds, dans le métro parisien, courent des dizaines de milliers de kilomètres de fibre optique monomode. Plus de 70 000 km, dans plus de 2 000 km de câble. Toute cette infrastructure est gérée par Telcité, une filiale de la RATP, qui utilise donc les couloirs et soutassements du métro, du RER, etc. Mais le marché a changé depuis quelques années. Historiquement, les opérateurs télécoms cherchaient à exploiter ces couloirs souterrains. Puis les grandes entreprises, comme les banques, s'y sont progressivement installées. Désormais, Telcité « vise les entreprises, qui sont aussi de plus en plus petites et dont les demandes affluent », nous explique Bertrand Lenoir, son directeur général. « En quelques années, les prix ont baissé, que ce soit au niveau des solutions de stockage comme sur les équipements réseau », notamment les WDM (multiplexage en longueur d'onde) Métro, conçus pour les environnements métropolitains. Telcité travaille également avec de nombreuses entreprises

qui mettent désormais sur pied des PRA/PCA. « Elles ont pris conscience de l'importance des sauvegardes, grâce également à la démocratisation des équipements nécessaires », souligne-t-il.

Fibre : à partir de 100 Mbit/s !

Cette démocratisation se concrétise donc depuis quelques années. Si bien que, pour une PME, l'utilisation de la fibre noire peut rapidement devenir une alternative à d'autres offres. « Aujourd'hui encore, le DSI d'une PME ne pense pas forcément à la fibre noire – fibre optique brute non encore activée : il pense services, stockage, etc. », estime Bertrand Lenoir. D'autant plus que pour les « petites » entreprises, les offres « cuivre », comme le VDSL ou le SDSL, peuvent très bien convenir. « J'estime que lorsque les besoins d'une entreprise dépassent les 100 Mbit/s, il faut clairement se poser la question de la fibre noire. Cette solution devient alors viable tant d'un point de vue économique que d'un point de vue de l'évolutivité. » La fibre est capable de supporter des débits bien supérieurs à ces 100 Mbit/s. D'autant plus que les interfaces réseau sont encore majoritairement en 1 Gbit/s, et donc abordables financièrement. « Le 10 Gbit/s commence à arriver, uniquement pour de grosses applications métier, ou ceux qui manipulent de gros volumes de données. »

Schéma de raccordement client (exemple)



Raccordements externes

Les phénomènes comme le Big Data ou le Cloud ont contribué à charger les réseaux. « Il faut donc bien du physique pour les transporter », sourit Bertrand Lenoir, vantant la capacité évolutive de son offre. « Nous nous adressons à ceux qui ont besoin ou envie de maîtriser leur médium et de faire passer ce qu'ils souhaitent, sans être bridés avec un débit fixe. » Effectivement, seuls les équipements optiques fixent les limites de la bande passante du client. Pour garantir une interconnexion avec les autres réseaux, Telcité s'échine à raccorder le sien avec tous les datacenters de la région parisienne. « Notre politique est d'aller dans ces bâtiments, de les raccorder puis de louer une baie chez eux. Ainsi, nous réduisons le prix, nos délais, etc. », termine Bertrand Lenoir. ✖ Émilien Ercolani