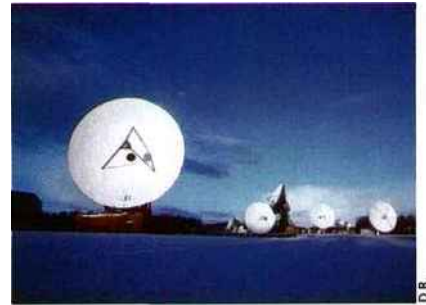


## FRACTURE NUMÉRIQUE

# Le satellite comble dix mille communes

Avec le succès de l'ADSL, le satellite en France est-il légitime ? Pour les membres de 3i3s, il sera là où l'ADSL n'ira jamais.



Le satellite est une épine dorsale qui se complète de ramifications Wi-Fi, CPL ou Wimax

**E** 2007, toutes les communes auront accès au haut débit à un coût acceptable. » Mus par cette déclaration du Président, les esprits s'activent pour apporter des solutions aux 10 % de communes qui n'auront jamais l'ADSL (ou aux 30 % qui, éloignées des répartiteurs, ne grappillent que les miettes du haut débit). «Ma mission est de faire en sorte que, sur tout point du territoire, chacun ait accès au même service. C'est un principe d'équité», a lancé Christian

Estrosi, ministre délégué à l'Aménagement du territoire, lors d'une table ronde organisée le 13 avril par 3i3s (International Independent Institute for Space and Satellite Solutions). «France Télécom, en trois ans, a considérablement déployé l'ADSL en France. Nous saluons d'autre part la charte des départements innovants. Cependant, il annonce une couverture à 91 ou 95 % qui n'est pas réellement en haut débit.»

Daniel Gavoty, président de 3i3s, ajoute : «Que dire aux inter-

nautiques qui ne bénéficient pas du haut débit ? Le satellite est la seule réponse pour combler la fracture numérique. » Certes, l'association prône les solutions hybrides mêlant Wi-Fi, CPL et Wimax. Mais toutes ses technologies se raccordent à un backbone satellitaire. «Ces solutions sont complémentaires du réseau filaire. Le satellite permet de toucher tous les abonnés, au même moment, avec la même qualité de service et avec des débits supérieurs à 512 Kbit/s», renchérit-il.

«Nous sommes dans une phase industrielle», a expliqué Olivier Risse, responsable du développement chez Eutelsat. Ce marché de niche de l'Internet par satellite était en effet cantonné au stade des expérimentations. Il est dorénavant mature.

## Un réseau redistribué

Skylogic (filiale d'Eutelsat) a équipé, en cinq mois, six cents écoles irlandaises avec l'opérateur Smart Telecom (et l'équipementier niçois UDCast). En Algérie, Satlinker permet à deux mille réfugiés sahraouis d'accéder à Internet et de téléphoner.

En France, des opérateurs tels SkyDSL (lire ci-contre) ou Satisf' action apportent le haut débit aux zones oubliées. Satisf' action s'appuie sur Ozone, un opérateur frère spécialiste des réseaux mesh, et sur la capacité satellitaire d'Ouranos, repreneur des activités d'Aramiska. Le satellite dessert la commune, et le Wi-Fi arrose les abonnés en haut débit. «Nos clients redistribuent le réseau, c'est le principe du mesh networking», expose Yves Tévonian, fondateur de Satisf' action. Hélas, le satellite souffre d'une image de technologie coûteuse. «30 euros par mois pour les particuliers, sans investissement préalable. Nous mettons à disposition nos équipements à partir de dix abonnés sur une commune», rétorque Yves Tévonian.

Et le Wimax ? Complémentaire également ! N'oublions pas que Free (ou Bolloré, Maxtel...) déploiera à terme du Wimax mobile sur tout le territoire... En attendant, laissons sa chance au satellite.

Olivier Coredo

## ENTRETIEN AVEC FRANCK AGIER, SKYDSL

# Le Net par satellite n'est pas mort

### Quelle est l'offre de SkyDSL ?

**Franck Agier :** Nous proposons un pack à 6,90 euros pour surfer (1 Mbit/s), une offre Premium pour surfer et télécharger (4 Mbit/s et 4 Go par mois de téléchargement) et un forfait Pro jusqu'à 16 Mbit/s à partir de 44,90 euros par mois. L'installation de la parabole est aisée, le logiciel est conçu pour être intuitif. L'utilisateur la positionne sur un des satellites Eutelsat et relie celui-ci à son PC via une carte PCI ou un équipement USB. Pour la voix montante, il continue à utiliser les moyens terrestres. Le but est de permettre aux oubliés de l'ADSL de gagner en réception. Fin 2005, nous comptabilisons vingt-huit mille clients sur l'Europe, pour moitié des entreprises.

**Y a-t-il encore un marché pour le satellite ?**



**Franck Agier,** responsable des ventes pour SkyDSL

**F. A. :** Les zones d'ombre sont des

poches de frustration. Les opérateurs d'ADSL triple play écartent les zones rurales. Plus ils font campagne sur le haut débit, plus la frustration devient palpable. Les oubliés sont près de quatre millions. France Télécom a l'habitude des promesses, mais la concurrence est plus vive sur les zones denses. Oui, il y a un marché pour le satellite !

**Un certain nombre d'acteurs ont pourtant disparu du paysage...**

**F. A. :** Certains de ces acteurs se sont positionnés comme des

chasseurs de primes de l'argent public. Nous, nous avons une vision pérenne. SkyDSL se place sur un marché de niche. Le business model bidirectionnel d'Aramiska, racheté par Ouranos, est très coûteux. Nos clients commencent avec l'offre à 6 euros et augmentent ensuite leur forfait. Notre modèle tient la route.

### Craignez-vous la concurrence du Wimax ou de la 3G ?

**F. A. :** Non. Il reste bon nombre de questions sur le Wimax. Il va s'amortir sur les zones à forte concurrence économique, donc les zones denses. La 3G est plus un concurrent que le Wimax. Mais, bien souvent, les clients de SkyDSL n'ont même pas accès au réseau mobile ! Il faut raisonner en paysan. Si quelqu'un veut le haut débit en zone d'ombre, il choisit le satellite !

Propos recueillis par O. C.