

Alain Ferrasse-Palé (Nokia Siemens) : « Nous sommes confiants pour le marché français »

Nokia Siemens Networks (NSN) est « bien positionné sur innovation et le LTE », se réjouit **Alain Ferrasse-Palé**, PDG de la filiale française de l'équipementier germano-finlandais. Côté LTE, NSN revendique la place de numéro 1 mondial sur le LTE avec 58 contrats commerciaux dans le monde. « Nous avons de gros déploiements, notamment au Japon, en Corée chez tous les opérateurs, et nous avons fait une belle entrée aux États-Unis chez T-Mobile. », [aux côtés d'Ericsson](#) dans ce dernier cas.

Des innovations primées

Côté innovations, diverses technologies de Nokia Siemens ont été reconnues et primées lors des salons Mobile World Congress de Barcelone ([MWC 2012](#)) et CTIA de La Nouvelle-Orléans. Notamment en atteignant une bande passante de 1,4 Gbit/s en FD-LTE et TD-LTE, « soit la limite de la norme », rappelle le dirigeant. Certes, l'exploit a été atteint en exploitant les 60 GHz du spectre hertzien disponible, mais il vise à « montrer à nos concurrents où nous en sommes et le chemin qu'il leur reste à parcourir ».

Autre performance : une gestion des interférences qui a valu une récompense à l'équipementier à Barcelone en février dernier. « Cela permet de conserver 40 % de bande de plus que nos concurrents, avance Alain Ferrasse-Palé. Et nous apportons un temps de latence 50 % plus bas, soit une offre plus proche du temps réel que nos concurrents ce qui ouvre de nouveaux champs différentiels en matière d'applications aux opérateurs. » En matière de sécurité notamment, secteur qui demande la plus grande réactivité possible.

Affiner l'expérience utilisateur

Enfin, l'équipementier entend affiner la gestion de l'expérience utilisateur (CEM) à l'échelle de l'individu à l'aide d'algorithmes maison capables d'extraire l'océan de données récoltées par l'opérateur pour mieux connaître les usages afin de les affiner. « Cela permet notamment de vérifier la qualité des services en temps réel, de manière compréhensible par les différentes divisions de l'opérateur et anticiper au besoin, soutient le dirigeant français. Cela change la dynamique de l'opérateur et la perception du consommateur. »

Par exemple, un ralentissement du réseau créé par un nouveau terminal récemment apparu sur le marché pourra être détecté rapidement. « Le CEM est un autre monde et on a démontré notre savoir-faire en la matière. » Selon Current Analysis, l'offre CEM de Nokia Siemens arrive à égalité avec HP sur 26 % du marché, suivi d'IBM (25 %). Ericsson arrive en retrait à 14 %. « On joue dans la cour des grands », se réjouit Alain Ferrasse-Palé.

Confiant pour la France

Tout cela se retrouve dans Liquid Net qui se traduit par une optimisation globale du spectre à travers un ensemble d'offres : Liquid Radio, qui concentre la capacité du site sur un endroit précis dans la cellule en orientant faisceau radio selon les besoins ; Liquid Core qui permet des reconfigurations à la volée du réseau sur un hardware banalisé grâce à une gestion en mode software (« *Ce que vous achetez aujourd'hui est pérenne sur le hardware actuel* ») ; des « base band poolées », jusqu'à 9, qui centralisent les serveurs des stations de base pour en simplifier l'administration ; ou encore des « small cells », petites cellules qui apportent les capacités du réseau dans des lieux hautement fréquentés (centres d'affaires, de loisirs, stades...) sans nécessiter le déploiement de nouvelles antennes (macro cells) imposantes.

Si Nokia Siemens signe des contrats 4G LTE aux quatre coins du monde, qu'en est-il de la France en pleine préparation ? « *On discute avec tous les opérateurs* », concède le PDG sans autre précision. Mais aucun contrat n'est annoncé ce jour. Il n'en reste pas moins confiant. Même si l'équipementier ne figure pas dans les premières signatures, Alain Ferrasse-Palé est convaincu que les technologies de Nokia Siemens se retrouveront dans les nouveaux réseaux des opérateurs nationaux à un moment de leur construction. À condition que le client ne se détourne pas vers des offres plus économiques. Mais pour lui, il n'y a pas d'alternative possible. « *Nous apportons de la valeur ajoutée, et la qualité, ça se paye.* » À bon entendeur...

Crédit photo © Nokia Siemens Networks