

# [Bouygues Telecom enrichit son offre « 4G fixe » pour les entreprises](#)

Début 2014, [Bouygues Telecom lançait un routeur 4G](#) pour apporter l'Internet aux entreprises dépourvues d'accès haut débit. Aujourd'hui, la division entreprise de l'opérateur enrichit son offre en l'accompagnant d'une couche de services professionnels. Au-delà des accès Internet, cette nouvelle offre «fixe» propose des services managés de supervision (gestion à distance du routeur, des adresses IP fixes), de VPN (liens privés) et de sécurité UTM (antivirus/spam, parefeu). Une offre backup est proposée en parallèle.

## **Une alternative à la fibre optique**

La solution se compose d'**un routeur 4G Huawei** (SIM LTE-A, 4 ports Ethernet, 2 USB, 75 accès Wifi simultanés...) pour l'accès radio et d'**un routeur Cisco 800 Series** pour la gestion de la supervision et du VPN ou du backup. Prenant appui sur le réseau 4G de Bouygues Telecom, elle apporte des débits jusqu'à 220 Mbit/s en réception et 40 Mbit/s en émission aujourd'hui ([et 300 Mbit/s demain avec la 4G++](#)). Même s'il s'agit de débits maximum théoriques et non garantis, la 4G «fixe» de Bouygues s'inscrit comme une véritable alternative aux liaisons optiques.



Et à des prix bien inférieurs. **L'offre démarre à 99 euros HT** pour l'accès Internet avec **une enveloppe de 100 Go de données mensuels** (une enveloppe que seuls 0,5% des clients du 4G Huawei dépasseraient aujourd'hui alors que la moyenne de consommation mensuelle se situerait autour de 25 Go) et **5 euros le Go supplémentaire** auxquels il faut éventuellement ajouter les coûts des services (entre 20 et 35 euros/mois pour la supervision ou le VPN/MPLS). Si la bande passante de l'offre de backup (75 euros/mois) tombe à 2 Mbit/s, l'enveloppe data est, elle, illimitée.

## Un risque de phagocytage des offres fixes

La solution ne risque-t-elle pas de phagocyter les offres fixes ? « Nous n'avons pas peur de lancer ce service car nous sommes un petit acteur sur le marché du fixe », relativise Thierry Labbé, directeur général de Bouygues Telecom Entreprises. L'entreprise revendique en effet à peine 2% du marché fixe entreprise face au duopole Orange Business Services / Numericable-SFR. « C'est peut-être d'ailleurs pour cela que nos concurrents n'ont pas encore lancé d'offres similaires, ajoute le dirigeant. Quand le feront-ils ? Je l'ignore. »

L'offre 4G fixe de Bouygues pourrait ainsi constituer le Cheval de Troie qui va lui permettre de grossir sur le marché du fixe. L'opérateur a en effet gagné du terrain sur le marché mobile ces derniers temps en profitant de la défection de clients professionnels chez SFR victime des instabilités de son réseau mobile. L'opérateur revendique aujourd'hui 21% du marché en parts du

parc de lignes et entre 25 et 30% en flux trimestriels. Et un taux de désabonnement (*churn*) de moins de 1%. « *La nouvelle offre vise à renforcer la présence de Bouygues Telecom Entreprise dans le fixe* », énonce sans ambages Céline Lazarre, responsable marketing de l'activité fixe professionnelle de l'opérateur.

## Des dizaines de milliers d'entreprises visées

A qui s'adresse la solution? Aux milliers d'entreprises qui n'ont pas d'accès fixe à des débits suffisants ou carrément inexistantes comme sur les chantiers (à commencer par Bouygues Construction), les grandes entreprises qui souhaitent équiper leurs agences d'une solution rapide à déployer et simple à administrer (la Société Générale va l'installer pour offrir le Wifi à ses clients dans ses agences), les entreprises qui ont besoin d'un accès indépendant des liaisons fixes mais aussi comme une solution de secours en cas de coupure Internet fixe (un coup de pelleteuse qui rompt fibre optique et câbles téléphoniques est si vite arrivé...) ou encore celles qui ont besoin d'une ouverture d'accès rapide pour couvrir un événement ponctuel, des bureaux provisoires, palier à un déménagement... De plus, la solution est activée en quelques jours, contre plusieurs semaines pour le déploiement d'un lien fixe.

Bref, le marché adressable est large. Bouygues Telecom Entreprises l'estime entre 11 et 12 milliards d'euros. « *Nous allons vendre l'offre à des dizaines de milliers de PME clientes dans le mobile* », est convaincu Thierry Labbé. Un secteur que Bouygues couvre à hauteur de 35% seulement. « *Mais nous accédons aussi au mid-market, alors qu'il est très difficile de pénétrer le CAC40 dans le fixe.* » Il restera donc à voir si la stratégie de l'opérateur de s'appuyer sur son infrastructure mobile pour élargir son empreinte dans le fixe chez les clients sera payante. Thierry Labbé en est convaincu: « *Je suis persuadé que l'on détient un petit joyau. Les clients qui le découvrent sont très vite séduits.* » L'offre participera aux 50% d'accélération que le dirigeant attend sur l'activité fixe pour l'année.

---

### Lire également

[Bouygues Telecom et Telefonica unissent leurs forces sur le marché de l'entreprise](#)

[Numericable-Bouygues Telecom : fusion anticipée, mais risquée](#)

[Bouygues Telecom toujours en perte malgré la hausse du parc clients](#)