

D. El Fassy, Altitude Télécom : « Nous misons sur la Voix sur Wi-fi, le WiMax ! »

Comment se porte Altitude Télécom ? Comment vous situez-vous face à Orange et SFR-Neuf?

Nous nous portons très bien. Nous allons terminer l'année 2008 avec un chiffre d'affaires de 81,3 millions d'euros contre 57 millions d'euros en 2007. Et l'année 2009 s'annonce dynamique puisque nous prévoyons un chiffre d'affaires de 105 millions d'euros.

Aujourd'hui, nous comptons environ 2.840 clients sur toute la France. Nous sommes numéro trois sur le marché des télécoms d'entreprise en France, derrière Orange et SFR-Neuf.

N'êtes-vous pas affecté par la crise ?

Depuis septembre, le marché est un peu plus mou. Certains projets ont été gelés ou retardés mais pas abandonnés. Globalement, le niveau de notre carnet de commandes reste bon car, malgré ce qui se passe, il y a des besoins.



Nous travaillons essentiellement avec des moyennes et grandes entreprises et celles-ci recherchent de nouveaux services. 40% de notre chiffre d'affaires proviennent de ces nouveaux services que demandent les clients [les 60% restants sont faits avec les nouveaux clients, ndlr].

Nos clients ont besoin d'interconnecter leurs différents sites. C'est ce que nous leur proposons avec notre offre d'IP VPN / MPLS qui représente le plus gros de notre activité. Actuellement, nous activons 500 à 700 liens MPLS par mois sur tout le territoire.

Mais les clients veulent aussi des services qui vont jusqu'à l'utilisateur final comme la convergence

fixe/mobile ou la voix sur IP. Enfin, il y a une forte croissance sur tous les projets touchant à la fibre optique.

Quelle est l'étendue de votre réseau fibre optique?

Tout le réseau VPN MPLS d'Altitude Télécom repose sur la fibre optique. Nous sommes propriétaires de plus de 1.200 km de fibre. Le reste est loué à des opérateurs (Orange ; SFR-Neuf ; Colt, Completel ...) ou en DSP (délégation de service public).

Il y a un mois, vous avez annoncé une offre de Voix sur Wi-Fi. Qu'en est-il au juste ?

Cette solution vient compléter notre solution de convergence fixe/mobile « Two Easy » lancée en 2007. Nous sommes partis du constat que 30% des appels passés en entreprise sont faits via le téléphone mobile. Avec la VoWi-Fi, la réduction des coûts est énorme. On passe de 1 à 10. Nous sommes en phase pilote de cette technologie. Le déploiement va se faire en plusieurs étapes avec la mise en place progressives de nouveaux services. Pour nous, c'est un nouveau marché qui s'ouvre. Nous ne sommes pas un opérateur mobile : nous avons tout à conquérir !

Mais la VoWi-Fi a ses limites techniques notamment pour le hand-over ?

La solution repose sur des téléphones bi-modes (GSM et Wi-Fi) et le *hand over* est naturel. En fonction du lieu où se trouve l'utilisateur, le réseau est sélectionné automatiquement. Mais il est vrai que si l'utilisateur change d'environnement pendant une conversation, ça coupe. Le *hand-over* complet pose pas mal de problèmes : techniques mais aussi en termes de qualité de services et de facturation. Par ailleurs, il n'est pas certain que cela réponde vraiment aux besoins des entreprises.

Où en sont vos relations avec Bouygues Télécom dont l'offre fixe-mobile repose sur la technologie d'Altitude Télécom ?

Nos relations sont excellentes. Nous constatons qu'ils se lancent sur le marché du VPN. Nous espérons qu'ils vont en rester là et ne pas aller sur les grands comptes entreprises. Ce ne serait pas une bonne nouvelle pour nous car ce serait un concurrent de plus. Mais je pense que ça ne sera pas le cas dans les 18 prochains mois.

Où en êtes-vous avec le WiMax? Ne regrettez pas d'avoir vendu la seule licence nationale WiMax à Free ?

Non, nous ne regrettons pas. Nous avons encore 13 licences en région sur 22. Notre objectif, c'est de faire de l'aménagement numérique du territoire. Nous avons aujourd'hui déployé plus de 300 stations de base.

Ce marché est dynamique car les collectivités locales croient en cette technologie et s'engagent. Et nous irons sur le WiMax mobile quand les équipements seront prêts. D'ailleurs toutes nos stations de base sont pré-équipées de la norme « e » pour le WiMax mobile.

Enfin, il n'est pas exclu que nous acquérions d'autres licences.