

# Le satellite Ka-Sat déploie ses antennes au service du cloud

Lancé en décembre 2010, le [satellite Ka-Sat](#) se distingue de la flotte d'Eutelsat par son offre de services dédiés à la communication Internet. « *Ka-Sat vise un marché précis, celui des services IP, souligne **Patrice Segura**, directeur des ventes des services professionnels au sein de l'opérateur satellite. A l'inverse des précédents satellites plutôt dédiés à la diffusion vidéo, Ka-Sat est extrêmement adapté aux accès Internet point-à-point.* » D'où le déploiement de plusieurs services professionnels en direction des entreprises situées dans les zones mal desservies par les réseaux haut débit mais pas seulement.

Avec ses 70 Gbit/s de capacité totale, le satellite dédié aux communications Internet ouvre la commercialisation des offres satellites haut débit avec des liaisons bidirectionnelles à 10 Mbit/s (en réception) et 4 Mbit/s (en émission, soit supérieur au 1 Mbit/s de l'ADSL) pour des volumes de données compris entre 4 Go et illimités. Les tarifs démarrent à une trentaine d'euros pour les accès Internet des particuliers (limités à un plafond de 21 Go de données échangés) et entre 150 et 400 euros pour les entreprises (à partir de 25 Go et jusqu'à l'illimité). Eutelsat ne commercialise pas directement ses solutions aux utilisateurs finaux mais passe par les opérateurs partenaires comme Vizada, Adista, Conjonction...

## Une vraie alternative

« *Ce ne sont pas forcément des offres extrêmement agressives mais dans le cadre des zones blanches, voire grises avec des accès à 512 Kbit/s, nous offrons une vraie alternative aux sociétés qui en ont besoin* », affirme Patrice Segura. D'autant que les offres de services et d'applications réseau sont proposées : VPN, MPLS... « *On vient se superposer à l'infrastructure existante via les tuyaux satellitaires en proposant redondance et résilience des services.* »

Autrement dit un service de secours ou « backup » sorte de « *sous produit SLA* » dans le cadre de besoins à la demande ou d'une configuration de crise avec installation de service dynamique. Les inondations qui avaient frappé le Sud-Est de la France avaient rendues inutilisables plusieurs stations de base mobiles. Le satellite avait pu se substituer rapidement, relate notre interlocuteur. Une offre « backup » qui devrait de plus en plus intéresser les opérateurs télécoms et de centres de données. « *Le cloud va pousser les réseaux à être de plus en plus fiables, car si le lien primaire n'est plus disponible, l'entreprise n'a plus rien*, explique le responsable d'Eutelsat. Le réseau va avoir besoin de plus de sécurité. Nous travaillons là-dessus et allons nous positionner sur l'offre cloud. Nous sommes actuellement en phase de test. » Une première offre dans ce sens devrait voir le jour en 2012. D'où la pertinence de ne pas positionner l'offre satellite uniquement sur les zones blanches.

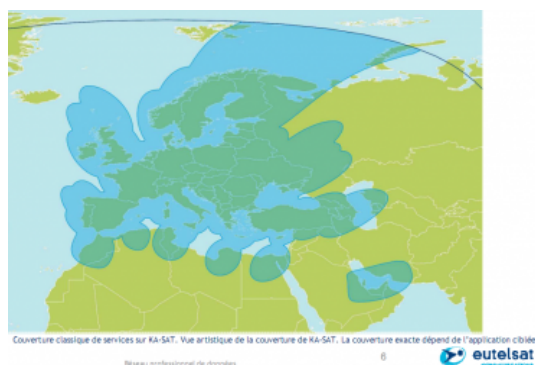


D'ailleurs, Ka-Sat est en mesure de répondre aux attentes concrètes des entreprises avec des

services de VPN (réseau privé virtuel) mais aussi pour les besoins du M2M (*machine to machine*) afin de raccorder les machines des zones complexes ou difficiles d'accès pour les réseaux 2G/3G traditionnels comme les plates-formes pétrolières, les gazoducs, etc. Enfin, sur le Moyen-Orient, Ka-Sat tend à proposer des services de *backhauling* pour acheminer par les airs (voire l'espace) les communications vers le backbone du réseau.

## Le satellite concurrent de la 4G/LTE

A noter également le développement des services propres à la vidéo (sur IP, donc). C'est notamment le cas de la téléprésence dont les entreprises n'ont parfois besoin que de manière ponctuelle. Mais aussi pour répondre aux besoins de couverture médiatique d'un événement sportif aux abords des stades. « *En Europe de l'Est, par exemple, il n'y a pas d'interconnexions fibre* », illustre Patrice Segura. Le satellite reste un bon moyen de transmettre des giga de données d'images rapidement à la région. De la même manière, la presse représente potentiellement un très gros marché pour Ka-Sat qui amène une véritable « *révolution* ». « *Avant, la location de liaisons satellites étaient réservée aux événements très importants à cause de leur coût, justifie le dirigeant. Aujourd'hui, pour quelques centaines, voire dizaines d'euros, la presse va pouvoir faire de la retransmission satellite.* » De quoi anticiper sur la probable future concurrence de la 4G/LTE.



Si Eutelsat communique sur son ambition de conquérir, via ses partenaires opérateurs, plus d'un million de comptes de connexion Internet grand public en Europe et au-delà (Europe des 27, Russie, Ukraine, Arménie, Géorgie, pourtour méditerranéen, Emirats Arabes Unis, Dubaï...), l'exploitant de Ka-Sat est plus réservé quant à ses vues sur le marché professionnel. « *Les configurations sont différentes, [le marché] peut concerner des centaines de milliers de sites de petit débit ou quelques milliers qui ont de*

*gros besoins* », justifie Patrice Segura. Bref, difficile de se faire une idée de la taille du marché. Eutelsat a 15 ans pour constituer sa clientèle Internet sur satellite « IP » : soit environ la durée de vie de Ka-Sat. Porté par le projet « Megasat » pour la France, son successeur évoluera vers les offres très haut débit avec des capacités de 50 ou 100 Mbit/s. Mais c'est une histoire qui reste à écrire...