

Les DOM mieux couverts en haut débit grâce à la 3G

En matière de nouvelles technologies, les habitants des départements et territoires d'outre-mer se sentent souvent comme la dernière roue du carrosse. Et ils ont raison. Le haut débit y est ainsi très mal déployé : seuls 20% des foyers ultramarins sont connectés au haut débit contre 60% en métropole...

La technologie ADSL n'étant pas particulièrement adaptée aux besoins de ces régions, le gouvernement a décidé de jouer la carte du sans-fil. Ainsi, sept ans (!) après la métropole, les DOM (à l'exception de la Nouvelle-Calédonie et de la Polynésie) vont découvrir les joies de la 3G/3G+.

Christian Estrosi, secrétaire d'Etat à l'Outre-mer, et Paul Champsaur, président de l'ARCEP (le régulateur des télécoms), ont ainsi lancé ce midi le top départ de la procédure de délivrance d'autorisations 3G au fil de l'eau dans la bande 2,1 GHz..

L'attribution de ces licences 3G devrait permettre à 70% de la population ultramarine de bénéficier du haut débit mobile (jusqu'à 3,6 Mb/s). Mais il faudra être patient puisque cette couverture ne sera pas atteinte avant... les cinq prochaines années.

« L'expérience de la métropole montre que le moment est bien adapté pour l'introduction de la 3G en Outre-mer » a souligné Paul Champsaur. « L'internet mobile commence à se populariser, les terminaux sont aujourd'hui moins coûteux et la technologie offre des possibilités nouvelles (évolutions dites HSPA ou plus communément 3G+). »

Comment seront attribuées les licences ? *« Il s'agit d'une procédure d'attribution de fréquence au fil de l'eau et non d'un appel à candidatures : plus simple et plus rapide, la procédure ne limite pas le nombre d'acteurs potentiels et est assortie d'obligations de déploiement. En effet, les acteurs seront autorisés pour plus de 15 ans et leurs réseaux devront couvrir au minimum 70% de la population sur les zones autorisées. Les opérateurs devront aussi justifier sous deux ans de la couverture d'une zone correspondant à 30% de la population et de l'ouverture commerciale de leur réseau » ., détaille Paul Champsaur.*