

MWC : Nokia se dit prêt pour la 5G First

Barcelone – « Nokia est une entreprise fondamentalement différente que ce qu'elle était il y a un an », a lancé Rajeev Suri, le PDG de Nokia, lors d'une conférence donnée en pré-ouverture du Mobile World Congress (MWC) de Barcelone. Il y a un an, Nokia finalisait l'acquisition d'Alcatel-Lucent. Et l'ancien équipementier français constitue dans ce cadre l'axe central de cette transformation. « Alcatel-Lucent nous a donné un coup d'accélérateur. » D'abord dans [les résultats](#). Lesquels sont passés de 12,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2015, dont 92% issus des solutions pour réseau mobile, à 23,9 milliards en 2016 avec une diversification des activités. Si la mobilité représente encore 56% des revenus, le routage IP (12% du CA), les réseaux fixes (10%), les réseaux optiques, les applications et l'analytique, les licences (Nokia Technologies) et divers pour les 22% restants, permettent à Nokia de « répondre aux besoins des opérateurs télécoms comme des câblo-opérateurs et fournisseurs d'accès mais aussi des marchés verticaux », a souligné le dirigeant. Nous avons aujourd'hui un catalogue de solutions de bout en bout qui nous permet de faire ce que d'autres ne peuvent pas offrir. »

Un catalogue qui s'étoffe aujourd'hui autour du réseau du futur, le « Futur X Network » considère l'équipementier. Soit un réseau global capable de supporter les besoins en accès massifs, qui convergent vers le Cloud en périphérie de l'infrastructure, et dont le traitement est assuré par une *smart fabric*, un cœur de réseau universel, programmable, enrichi de systèmes cognitifs, et qui s'ouvre à l'offre de plates-formes et intègre la sécurité. Une offre « de bout en bout » que Nokia entend exploiter à partir de quatre piliers.

Une plate-forme 5G avant l'heure

Le premier est, naturellement, d'être à la pointe des solutions en direction des opérateurs. Une volonté qui se traduit aujourd'hui par le lancement de 5G First. Cette plate-forme 5G, qui anticipe sur les normes du futur réseau mobile, s'appuie sur les innovations technologiques récentes de Nokia. A savoir les solutions radio AirFrame, celles du cœur de réseau en mode Cloud AirScale à base d'architecture x86 (qui adoptent les spécifications pré-5G (proposées au sein du KT Special Interests Group en Corée et du Verizon Technologies Forum aux Etats-Unis), les systèmes d'antennes Massive MIMO, le transport de données mobiles, etc., complétés par les services d'accompagnement de déploiement et des usages que propose l'équipementier à ces clients dans un environnement multi-fournisseurs. « n'exagérons rien, [la 5G] est en train de devenir réalité; », considère Rajeev Suri.

En témoigne le partenariat avec Verizon et les [modems 5G d'Intel](#) pour déployer de la 5G fixe aux foyers dans onze villes américaines en 2017. Les ultra hauts débits et la très faible latence permettront d'y délivrer de la vidéo en très haute définition mais aussi des services de santé à domicile parmi les applications appelées à se développer autour de la 5G. Ces premiers déploiements, qui serviront des besoins fixes, permettront à Nokia de bénéficier d'un retour d'expérience pour contribuer à l'édification des normes 5G dont la première, la Release 15, est attendue pour 2018. 5G First sera commercialisé dès le second semestre 2017. De quoi permettre aux opérateurs de commencer à se familiariser avec la 5G avant la finalisation des standards en vue des premiers lancements commerciaux pour 2020.

Les marchés verticaux en ligne de mire

Nokia n'en continue pas moins de commercialiser ses solutions 4G, ou plutôt leurs versions améliorées 4,5G et 4,9G pour booster les performances des réseaux des clients. Comme c'est le cas avec le réseau de Telefónica à Londres ou celui de Jio en Inde, a illustré le dirigeant. Mais les efforts porteront aussi sur les marchés verticaux, qui constituent le deuxième pilier de la stratégie. Laquelle passe par l'Internet des objets (IoT) dont la plate-forme Wind, récemment annoncée, ouvre l'accès mondial. « *Nous avons choisi de sélectionner l'énergie, les transports et les services publics* », a précisé Rajeev Suri. La ville de Dubaï, qui va utiliser une flotte de drones pour des opérations de sécurité, s'inscrit parmi les premiers clients publiquement cités par Nokia.

Le troisième pilier est l'offre software. « *Nokia est l'un des principaux développeurs logiciels dans le monde* », a revendiqué son porte-parole. L'équipementier couvre il est vrai aussi bien les besoins de gestion réseaux, de facturation, que l'IoT (notamment [Impact](#)), l'analytique ou la virtualisation. Enfin, quatrième pilier, la poursuite des développements technologiques et la commercialisation de licence. Il en va ainsi du retour de la marque Nokia sur le marché mobile grâce à [son partenariat exclusif avec HMD](#), une structure créée par d'anciens de salariés de la firme finlandaise et de Microsoft.

« *Nous pensons que l'année sera meilleure que 2016* », a voulu rassurer Rajeev Suri, notamment en direction des analystes présents à la conférence. Si le dirigeant pense que le marché principal, mobile, continuera de reculer légèrement (-2%), il devrait être largement compensé par les services adjacents, à savoir les marchés verticaux des entreprises dans lesquels Nokia a bien l'intention de s'étoffer en attendant le décollage de la 5G.

Lire également

[Nokia, Qualcomm et GE jettent l'IoT industriel dans un réseau LTE privé](#)

[Nokia et AT&T testent la 5G fixe dans la bande des 39 GHz](#)

[Au Mobile World, Nokia mettra en œuvre le 1 Gbit/s mobile](#)