

SFR adapte ses offres mobiles entreprises aux besoins de la 4G

« Nous avons fait évoluer notre offre mobile aux entreprises, des TPE aux grand comptes, avec pour objectif de s'adapter à l'arrivée de la 4G, du nomadisme et du cloud. » C'est ainsi que **Vincent Poulbère**, directeur marketing SFR Business Team, introduit les nouvelles offres mobiles de l'opérateur, présentées hier, jeudi 23 mai.

Voix fixe et mobile et SMS/MMS illimités en France, avec 2, 4 ou 8 Go de données, ces nouveaux forfaits démarrent à 45 euros jusqu'à 59 euros pour 24 mois d'engagement sans mobile. « Nous avons doublé les volumes de data », souligne le responsable qui entend ainsi répondre aux nouvelles consommations induites par la 4G.

Croissance de la consommation de data

« Il y a une vraie croissance de la consommation de data entre la 3G, autour de 1 Go par mois chez les 'early adopters', à 2 Go en 4G. » La multiplication de l'usage des tablettes en entreprises, lesquelles bénéficient de l'option 2e SIM de l'opérateur pour la même ligne, explique en partie cette hausse de la consommation.

Vincent Poulbère met également en avant l'usage de routeur wifi 4G qui, dans une salle de réunion par exemple, permet de créer un réseau sans fil à très haut débit rapidement, à l'intention de visiteurs qui n'ont pas accès au réseau de l'entreprise.

« A 8 Go, ajoute notre interlocuteur, on s'approche du volume des consommations fixes au bureau ou à la maison. C'est en estimant que la 4G peut offrir une forme de substitution que l'on a pensé nos offres. »

Usages cloud illimités

Il ne reste plus à l'entreprise qu'à trouver les usages pour bénéficier du décollage des débits (autour de 70 Mbit/s en moyenne sur le réseau de SFR actuellement) et l'élargissement des forfaits data. C'est là qu'intervient le cloud.

« Nous pensons que nos clients entreprise vont virtualiser de plus en plus leurs applications et les mettre dans le cloud pour développer la mobilité [et la productivité qu'elle entraîne, NDLR]. » Et pour mieux inciter les clients à exploiter les services professionnels de SFR, l'opérateur rend illimitées les consommations réalisées avec les applications dans le cloud.

C'est aujourd'hui le cas pour Office 365, la suite de travail collaboratif et communication en ligne de Microsoft, ou de SFR Sync, la solution de stockage et synchronisation dans le cloud des données de l'entreprise qui fonctionne comme un DropBox mais de manière plus sécurisée. « Et ce sera la même chose pour les services à venir, précise Vincent Poulbère, nous voulons apporter une proposition globale. » Un moyen pertinent de faire le lien entre le réseau de l'opérateur et les services IT de l'entreprise.

Offre MDM

Services qui réclament un minimum de sécurité. C'est pourquoi SFR Business Team a également intégré, dans ses forfaits, une offre de MDM (gestion de la flotte mobile). Celle-ci permet à l'entreprise d'assurer la sécurité et la maîtrise des terminaux qui circulent entre et à l'extérieurs de ses murs.

Motorisée par la solution de AirWatch, partenaire depuis septembre dernier de SFR, les fonctionnalités de l'offre restent certes basiques : blocage et effacement des données à distance, configuration des accès wifi, etc. Et se limite aux 50 premiers terminaux de l'entreprise. Mais elles devrait suffisamment sécuriser les plus modestes des entreprises pour les inciter à franchir le pas de la mobilité et de la gestion du BYOD (*Bring Your Own Device*) en toute confiance. Celles dont les besoins seront plus étoffés (plusieurs centaines de terminaux, gestion multi profils, etc.) pourront alors se tourner vers la solution complète d'AirWartch opérée par SFR.

« Le nomadisme a quasiment doublé en un an, et le BYOD se développe. On répond aujourd'hui à ces problématiques, pour chaque ligne, explique le responsable pour qui c'est important pour différencier ce qu'un client achète dans son offre entreprise par rapport à une offre grand public. Le prix seul ne compte pas, il y a aussi le service, la sécurité... » Vincent Poulbère fait évidemment référence aux offres de Free Mobile qui ont pu, par leurs tarifs agressifs, attirer nombre de TPE et autres professionnels individuels.

55 agglomérations en 4G

Il ne reste plus, à l'opérateur, qu'à proposer un réseau à la hauteur des besoins. Réseau 4G s'entend, donc. SFR vient justement d'annoncer la couverture de Lille en très haut débit. La capitale du Nord succède à Lyon, Montpellier, Marseille et le quartier de Paris-La Défense. Toulouse et Strasbourg sont attendues, entre autres, au cours du second semestre. Au total, SFR entend couvrir 55 villes en 4G à la fin de l'année, dont Paris.

Mais l'opérateur n'attend pas la couverture nationale de la 4G pour inciter les entreprises à développer les nouveaux usages en nuages. Et de rappeler que son offre Dual Carrier (DC) à 42 Mbit/s permet d'atteindre des débits suffisants pour la plupart des besoins nomade (autour de 5 à 6 Mbit/s en usages réels). Offres DC par défaut proposées avec les forfaits 4G. « Notre rôle, en tant qu'opérateur, est de fournir un réseau le plus complet possible », commente Vincent Poulbère. Le DC combiné à la 4G couvrira 70% de la population fin 2013, selon les objectifs de SFR. Dont 35% environ en 4G.

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr : Connaissez-vous vraiment SFR ?](#)

En images : SFR lance sa 4G à Lyon