

100 contre 1 en faveur de GigaClass

Incroyable, mais vrai: le rapport qualité-prix d'une liaison GigaClass est 100 fois supérieur à celui d'une ligne permanente E1. Walter Bichsel, Head Business Development & Product Management, recommande l'usage de la fibre optique déjà pour des liaisons symétriques à partir de 100 Mbit/s.

Monsieur Bichsel, le secteur des produits Gigabit WAN bouge! Le raccordement en fibre optique des bâtiments et des bureaux semble de plus en plus une réalité. Les tendances actuelles sont-elles réjouissantes pour les entreprises en Suisse?

Très réjouissantes! Les réseaux optiques se rapprochent de plus en plus des clients. Cela signifie que la partie la plus onéreuse d'une liaison Gigabit, à savoir la réalisation du raccordement optique, va voir son prix baisser en raison de la diminution de la distance à équiper. Quant à la transmission proprement dite, elle est de toute façon avantageuse sur le plan technique. Ainsi, les liaisons Gigabit WAN/SAN/MAN deviennent abordables pour un nombre croissant d'entreprises, qui vont dès lors songer à passer à la fibre optique si des bandes passantes symétriques élevées se révèlent nécessaires. Elles pourront à l'avenir sauter à peu de frais dans une classe de performances supérieure grâce à un raccordement optique.

«Les liaisons Gigabit WAN/SAN/MAN deviennent abordables pour un nombre croissant d'entreprises.»

Pouvez-vous nous donner quelques points de repère sur l'évolution des prix?

Ces deux dernières années, le prix des liaisons Gigabit a été divisé par deux. Si nous comparons les rapports qualité-prix actuels des services Gigabit de cablecom et E1, il est à peu près de 100. Cela signifie qu'au même prix, avec cablecom

je bénéficie d'une bande passante 100 fois supérieure ou que, pour une même bande passante, je paie 100 fois moins cher, si je me réfère à une ligne permanente de 2 mégabits.

Cablecom est-elle préparée au boom FTTx prévu?

Principal câblo-opérateur de Suisse, cablecom est par tradition proche de ses clients avec son réseau ultra-performant. La réalisation et l'exploitation de réseaux optiques est notre métier. Cablecom investit chaque année un montant à trois chiffres en millions dans son infrastructure de réseau. Au fur et à mesure du rétrécissement des cellules du réseau HFC, nos lignes optiques se rapprochent des immeubles, et ce, dans toute la Suisse.

«La réalisation et l'exploitation de réseaux optiques est notre métier.»

Avec vos GigaClass Services, vous avez créé une offre optimale pour aider les entreprises à mettre en œuvre des réseaux Gigabit. A quelles entreprises s'adressent ces services?

D'abord aux moyennes et grandes entreprises ayant plusieurs sites en Suisse. Celles souhaitant interconnecter leurs sites via un réseau optique privé y trouvent aussi leur compte. De même en ce qui concerne les PME qui externalisent des parties de leur infrastructure informatique dans un centre d'hébergement. Une autre catégorie concernée sont les fournisseurs de services Internet et Voice ainsi que de services hébergés et d'outsourcing.



Walter Bichsel, Head Business Development & Product Management

Pour généraliser, disons que nos GigaClass Services sont intéressants lorsqu'il s'agit de relier au moins deux sites en Suisse avec des bandes passantes symétriques à partir de 100 Mbit/s. En effet, dans ce cas la fibre optique est le support de transmission par excellence. Et quand un raccordement optique existe déjà, il n'y a plus qu'un petit pas à franchir en termes de coûts vers une liaison Gigabit.

Quelle est la flexibilité de ces services?

Leur force, c'est leur flexibilité. Ce sont des services sur mesure, et ce, jusqu'au réseau privé optique. Dès l'instant où le site du client est connecté au réseau optique, nous pouvons exaucer quasiment tous ses souhaits et adapter, si nécessaire, rapidement sa solution, en prime à des conditions difficiles à égaler.

Combien de projets GigaClass avez-vous déjà réalisés et dans quelles limites techniques?

A ce jour, cablecom en a réalisé plus de 50, de la simple liaison Gigabit Ethernet au réseau privé optique.

Quelle est l'utilisation type des réseaux Gigabit?

Ils servent aujourd'hui à interconnecter les sièges des entreprises avec leurs principaux sites. A l'avenir, les petites succursales disposeront également de liaisons symétriques à large bande. Ce développement confère aux entreprises une flexibilité inégalée en ce qui concerne l'accès à leurs sites et l'exploitation de leurs ressources informatiques.

Vous suggérez que les GigaClass Services multiplieraient les scénarios possibles en matière d'exploitation informatique: d'un côté, les modèles centralisateurs deviennent plus accessibles, de l'autre côté, les modèles d'externalisation gagnent en attrait. Quelles entreprises vont en profiter le plus?

Toutes les entreprises profiteront de nos GigaClass Services. Les PME, car elles pourront faire héberger avantageusement des applications informatiques par des sociétés spécialisées et accéder confortablement à ce service depuis le réseau. Les grandes entreprises, car elles pourront gérer et disposer de façon optimale de ressources de traitement et de stockage de données. Cette liberté prend de plus en plus d'importance sur le plan de l'organisation si elles entendent absorber les futurs volumes de données. L'utilisation croissante de données graphiques et vidéo dans le monde des affaires ne sollicite pas seulement les ordinateurs, mais aussi les réseaux; l'approche terminal-serveur n'est plus appropriée. Un réseau Gigabit permet, par exemple, le traitement décentralisé de gros volumes de données et leur stockage centralisé en temps réel. Un scénario inimaginable sur des réseaux à bande étroite.

Dans le monde spécialisé, il est dit que le «Cloud Computing*» et les

«On Demand Services» gagneront en importance ces prochaines années. Ces scénarios pourraient modifier durablement la gestion de l'informatique et le marché des fournisseurs. Partagez-vous cette opinion?

«Nos GigaClass Services confèrent aux entreprises une flexibilité inégalée en ce qui concerne l'accès à leurs sites et l'exploitation de leurs ressources informatiques.»

La bande passante disponible avec l'es- sor des architectures FTTx au niveau des réseaux d'accès ne restera pas inexploitée. Il pourrait en résulter des changements dans de nombreux secteurs de l'informatique et de la communication. Il est établi que l'installation de raccordements optiques dans les foyers va provoquer de gigantesques afflux de données; songeons par exemple à la vidéo à la demande ou aux créations multimédias des particuliers sur des plates-formes communautaires. Les capacités de traitement et de stockage de ces «nuages» suivront-elles? Des applications telles que Google Earth ne comblent l'utilisateur que si la performance globale des systèmes de stockage est correcte et si l'infrastructure Internet se révèle à la hauteur.

Les lignes à large bande entre les clients et les opérateurs favorisent aussi le transfert des équipements de l'utilisateur vers l'opérateur. A votre avis, quelles sont les chances commerciales de services gérés et hébergés par les opérateurs?

Favorables. La tendance vers des services hébergés par les opérateurs vient juste de s'amorcer. Les premières offres

s'adressent à des entreprises dont la taille ne leur permet pas d'exploiter leur propre infrastructure informatique.

A votre avis, dans quels domaines les entreprises sont-elles le plus disposées à s'adresser aux opérateurs pour obtenir sous forme de service des applications informatiques et de communication?

Les services d'hébergement web sont déjà bien établis. Les services bureautiques, combinés à des services de téléphonie, se popularisent également. Les opérateurs s'occuperont aussi de plus en plus des réseaux locaux des clients.

Quels services gérés et hébergés propose déjà cablecom?

Nous leur proposons déjà les services Mailserver, Webserver, MS Exchange Server, MS SharePoint Server et la téléphonie. La téléphonie «virtuelle» est disponible en tant que service géré ou hébergé.

Les applications de communication et les logiciels disponibles sous forme de service se complètent judicieusement. Par cette association, des applications telles que la «communication unifiée» déploient tous leurs atouts. Mais pour les imposer, cablecom devrait conclure des partenariats ciblés. Quelle est l'envergure des solutions proposées aux clients de services de cablecom business?

Avec nos partenaires, nous allons veiller à ce que nos clients bénéficient de solutions complètes de communication unifiée sous forme de services hébergés. Nous y œuvrons de manière intensive. Conjointement, nous recherchons la collaboration d'intégrateurs de systèmes afin de soutenir ce genre de solutions en tant que sous-traitant.

Monsieur Bichsel, merci pour cet entretien.

Interview: Guido Biland, alphetext.com

* Avec le «Cloud Computing», la capacité de traitement, la disponibilité des applications et le stockage des données ne se fondent plus sur un modèle client, mais sur de très nombreux serveurs distants, organisés en «nuage» ou grille informatique. Le «Cloud Computing» représente donc aussi une évolution de «Software as a Service» où les applications se résident pas sur l'ordinateur local de l'utilisateur, mais sont fournies à distance en tant que service.