

Very High Broadband



Il n'existe pas de définition unique du "Très haut débit" dans le monde : tandis que certains préparent déjà leurs premiers lancements commerciaux 5G, d'autres songent à densifier leur couverture 4G ou à déployer la FTTH.

Quel que soit le point de départ, les avantages d'offrir une connectivité plus rapide sont incontestés : quand la pénétration du haut débit mobile augmente de 10%, elle génère une augmentation du Produit Intérieur Brut (PIB) pouvant aller jusqu'à 2,8%.

Partout dans le monde, les consommateurs aspirent à un accès plus fluide aux sites de e-commerce, médias sociaux, vidéos et même jeux en ligne.

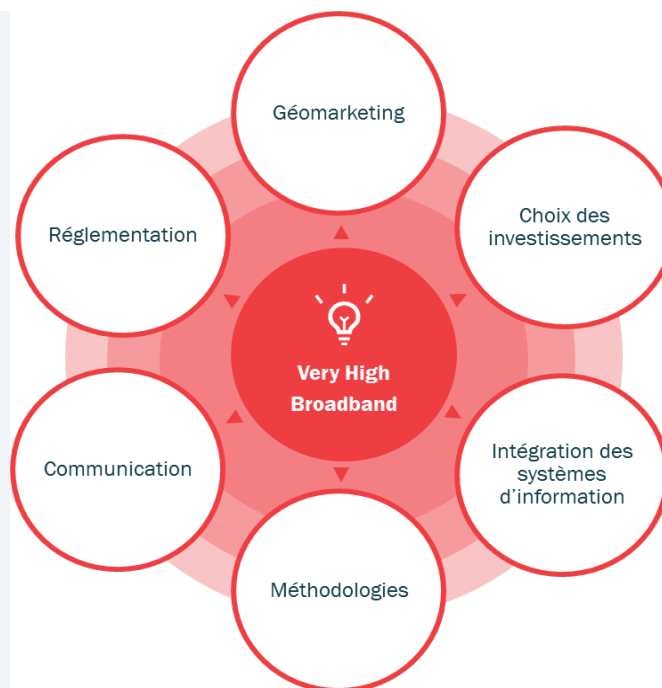
Quant aux entreprises, abondance et disponibilité de bande passante sont les socles du développement de leur business national et international : sites web et de e-commerce, software as a service ou stockage en ligne apportent visibilité et productivité.

Le haut débit permet ainsi l'émergence de nouveaux modèles économiques. Il est considéré comme la condition obligatoire au développement économique et social à long terme.

La rentabilité du très haut débit exige une planification rigoureuse

De tels investissements à long terme nécessitent une vision stratégique claire afin d'obtenir un retour sur investissement. Analyse du potentiel du marché, adaptation des choix techniques en fonction des cibles, identification des futurs services B2C et B2B, sont autant de paramètres à envisager en amont pour assurer adéquation aux besoins et rentabilité.

6 facteurs clés de succès au déploiement du très haut débit :



- Evaluer les zones géographiques selon leur **potentiel business**
- Trouver l'équilibre économique entre les **nouveaux déploiements et la réutilisation des équipements existants**
- Former les équipes à des **méthodologies éprouvées**
- Réduire le temps entre commande et activation du service en **intégrant les systèmes d'informations** de production et de vente
- **Communiquer** avec les élus locaux, les populations et les gestionnaires de bâtiments pour obtenir les autorisations sans retard
- Proposer des **évolutions réglementaires** qui encouragent le développement de nouveaux services



Nous vous accompagnons dans toutes les étapes de votre projet Très Haut Débit : planification stratégique, déploiement technique et lancement de nouveaux services, pour maximiser votre retour sur investissement



Concevoir un réseau adapté à votre ambition et votre marché

- Etude géomarketing et analyse du marché
- Stratégie & planning de réseau & services
- Plan directeur IT & Réseau et conception de l'architecture technique
- Analyse de scénarios, faisabilité, budget
- Montage du Business Plan



Sélectionner les fournisseurs les plus performants

- Stratégie d'approvisionnement
- Spécifications RFP / RFI
- Optimisation du cahier des charges
- Analyse technique et financière des offres
- Support à la négociation et finalisation de contrat



Piloter les déploiements pour une qualité de service optimum

- Déploiement d'installations nouvelles ou de remplacement
- Supervision sur le terrain des travaux d'installation par les prestataires
- Contrôles qualité
- Transfert à l'exploitation



Optimiser l'exploitation des installations et les services

- Optimisation des opérations & maintenance, de la qualité, des catalogues de services et de la distribution
- Amélioration et restructuration des réseaux

Exemples de nos réalisations

Etude de faisabilité

EUROPE

Benchmark, évaluation de la demande, scénarios d'architecture, business model

1 scénario de déploiement recommandé pour son **rapport coût / efficacité**

Conception de réseau FTTH et déploiement

MOYEN ORIENT

Conception et déploiement du réseau national FTTH pour le régulateur local

35 000 connexions
470 km de fibre optique en seulement **5 mois**

Evaluation de la qualité de service haut débit

ASIE

Elaboration d'un plan d'actions détaillant gains et recommandations en 10 semaines

Amélioration de l'**installation**, des processus de **dépannage** et des activités des **sous-traitants**

Analyse de conception réseau

AFRIQUE

Refonte réseau, spécifications RFP, optimisation du cahier des charges et gestion du RFP

15% d'économies sur la valeur initiale du contrat (100 millions d'Euros)