



Eutelsat et la fracture numérique

Cercle pour l'Aménagement du Territoire
DATAR, 16 novembre 2004

Yves BLANC

Directeur des Relations Institutionnelles

Interacting with your world



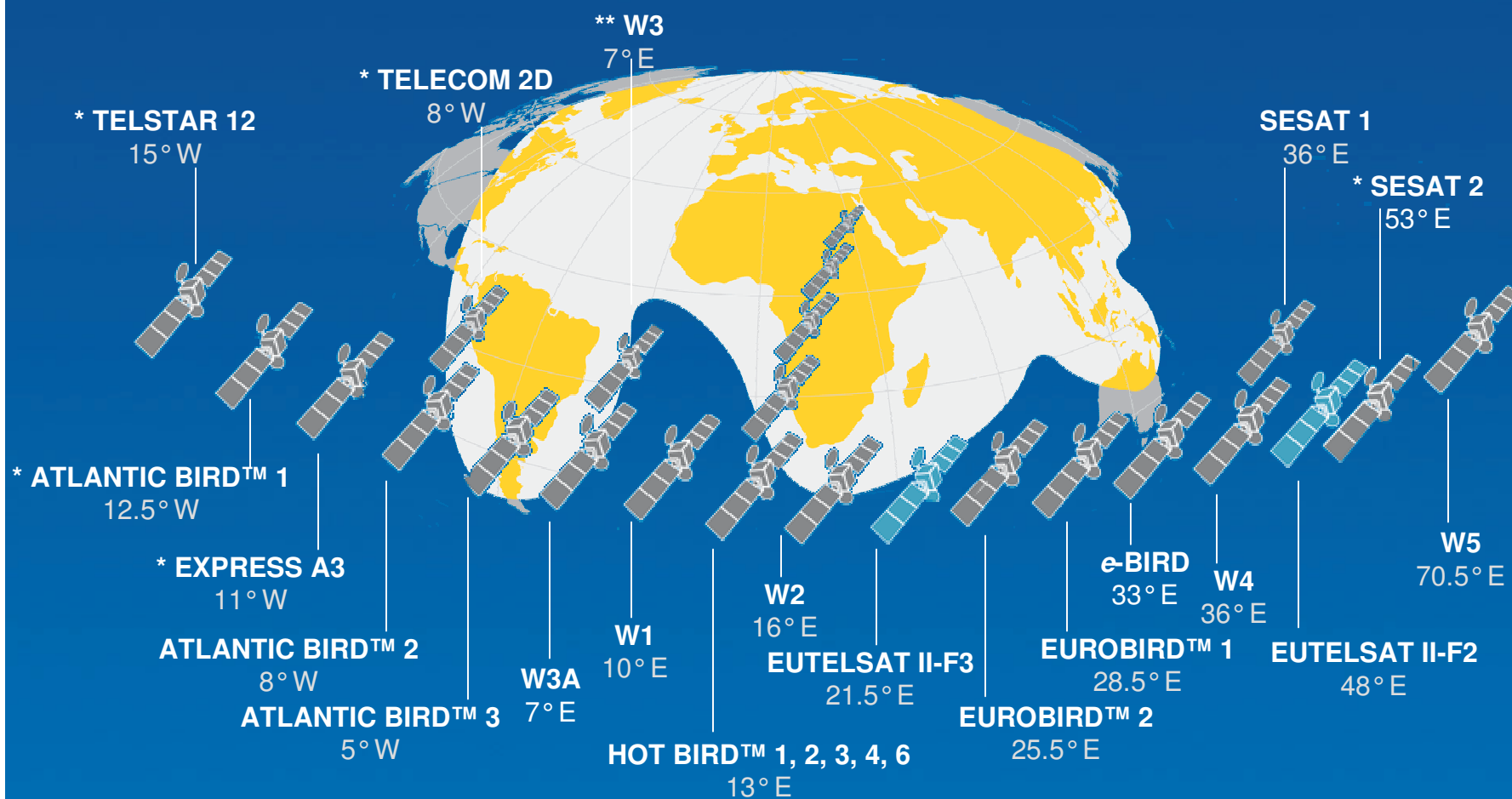
Eutelsat : les chiffres-clés



- ▶ Premier opérateur européen de satellites, et troisième mondial
- ▶ Chiffre d'affaires de 760 M€ en 2003/2004
- ▶ 430 employés, de 24 nationalités, essentiellement basés à Paris
- ▶ Flotte de 24 satellites opérationnels, couvrant 90 % de la population mondiale
- ▶ 70 % de l'activité réalisée dans la TV et la Radio, 30 % dans les télécoms
- ▶ 30 % dans les télécoms, pour des grands comptes, mais aussi des PME
- ▶ 25 000 terminaux interactifs déjà en service fin 2003



Les ressources en orbite



■ stable orbit

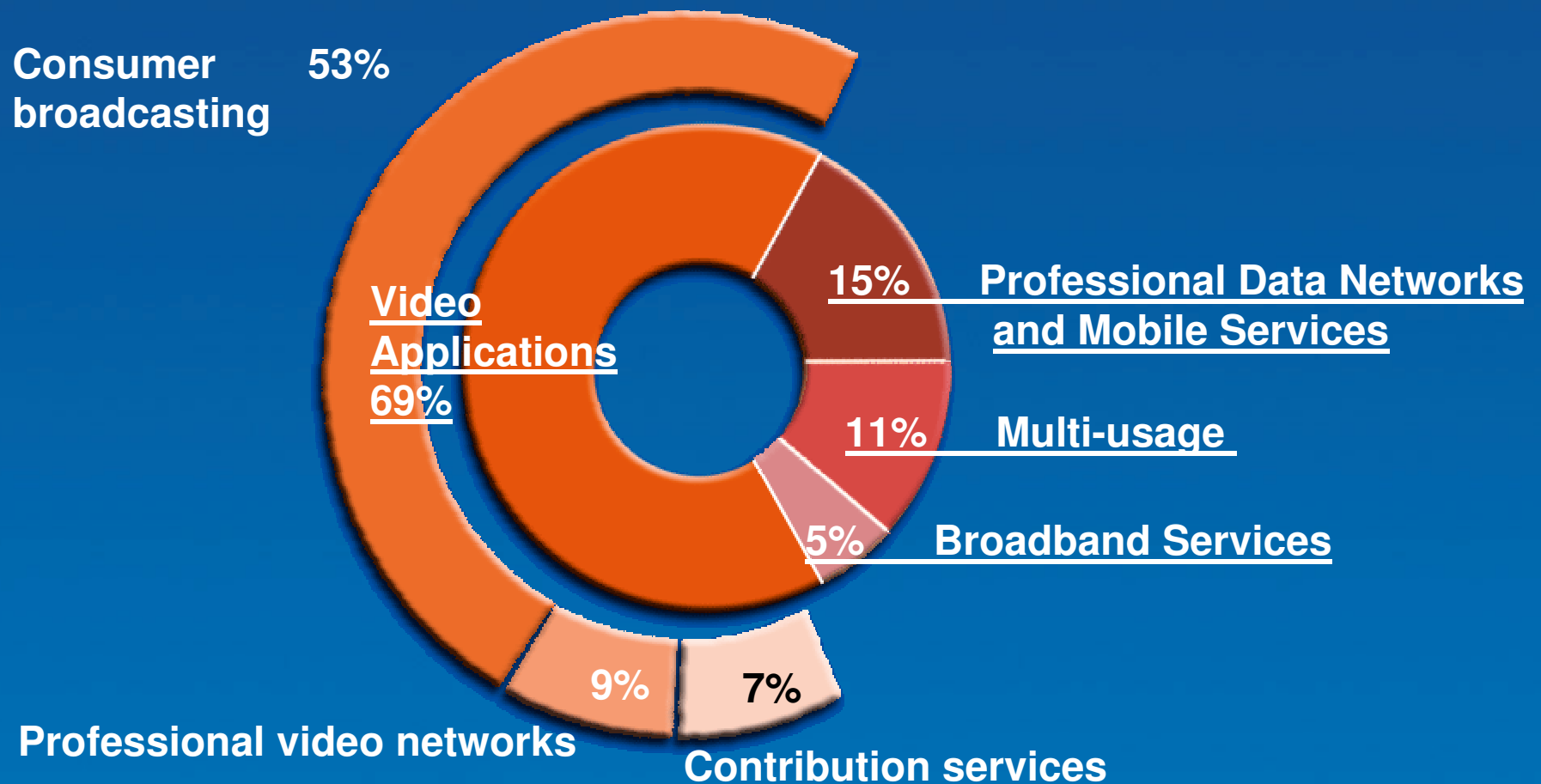
■ inclined orbit

* capacity leased from other operators

** W3 currently under relocation



Segmentation de l'activité



* excluding other revenues of 35 million €



La diversité des applications



VIDEO APPLICATIONS

- ✓ Direct broadcasting of TV channels and radio programmes
- ✓ TV distribution to cable networks
- ✓ Contribution links
- ✓ Professional video networks for programme exchanges and satellite newsgathering



PROFESSIONAL DATA NETWORKS

- ✓ Private networks for interconnecting LAN/WAN and extending voice networks
- ✓ Data broadcasting
- ✓ Corporate television and videoconferencing services
- ✓ Professional mobile services for messaging and positioning



BROADBAND SERVICES

- ✓ Internet backbone connections for Internet Service Providers
- ✓ Broadband Internet access for corporates, private users
- ✓ Virtual Private Networks
- ✓ Multicasting and distribution of IP content

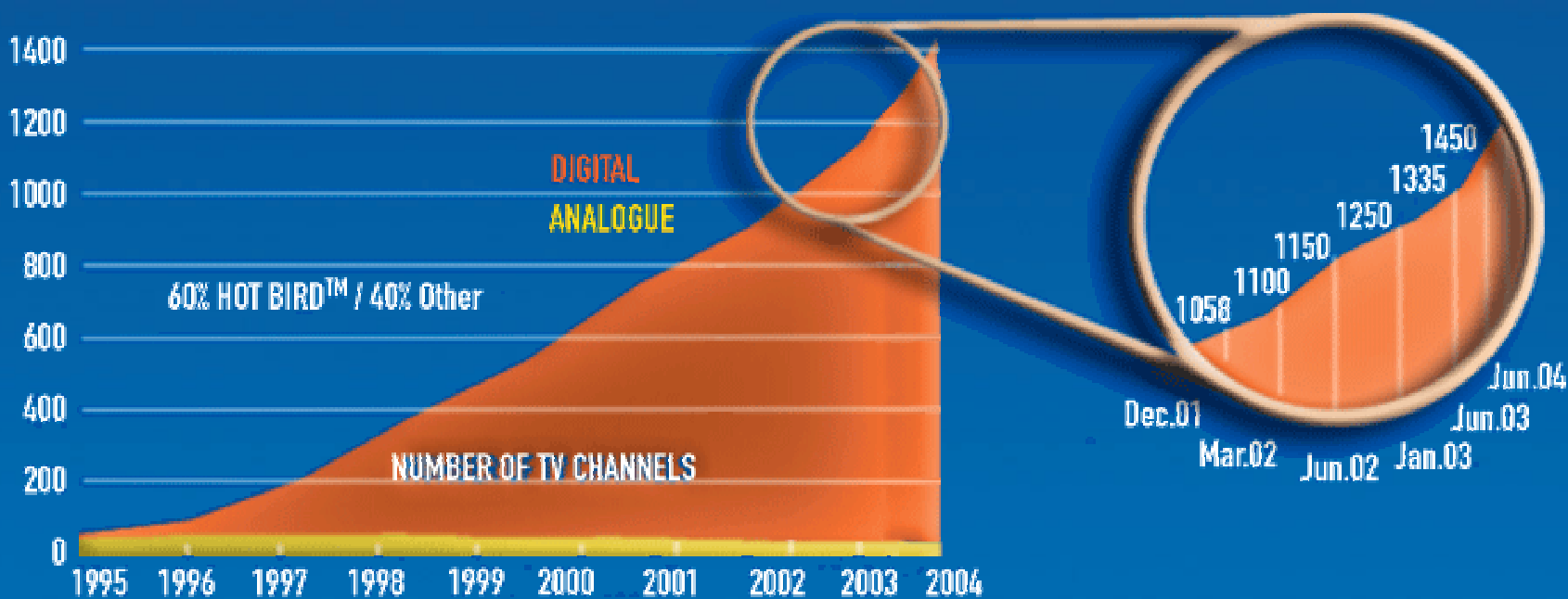




La télévision directe : 1,450 chaînes de TV



- Relations d'affaires avec tous les grands groupes de média en Europe, et la presque totalité des plate-formes de télévision payante



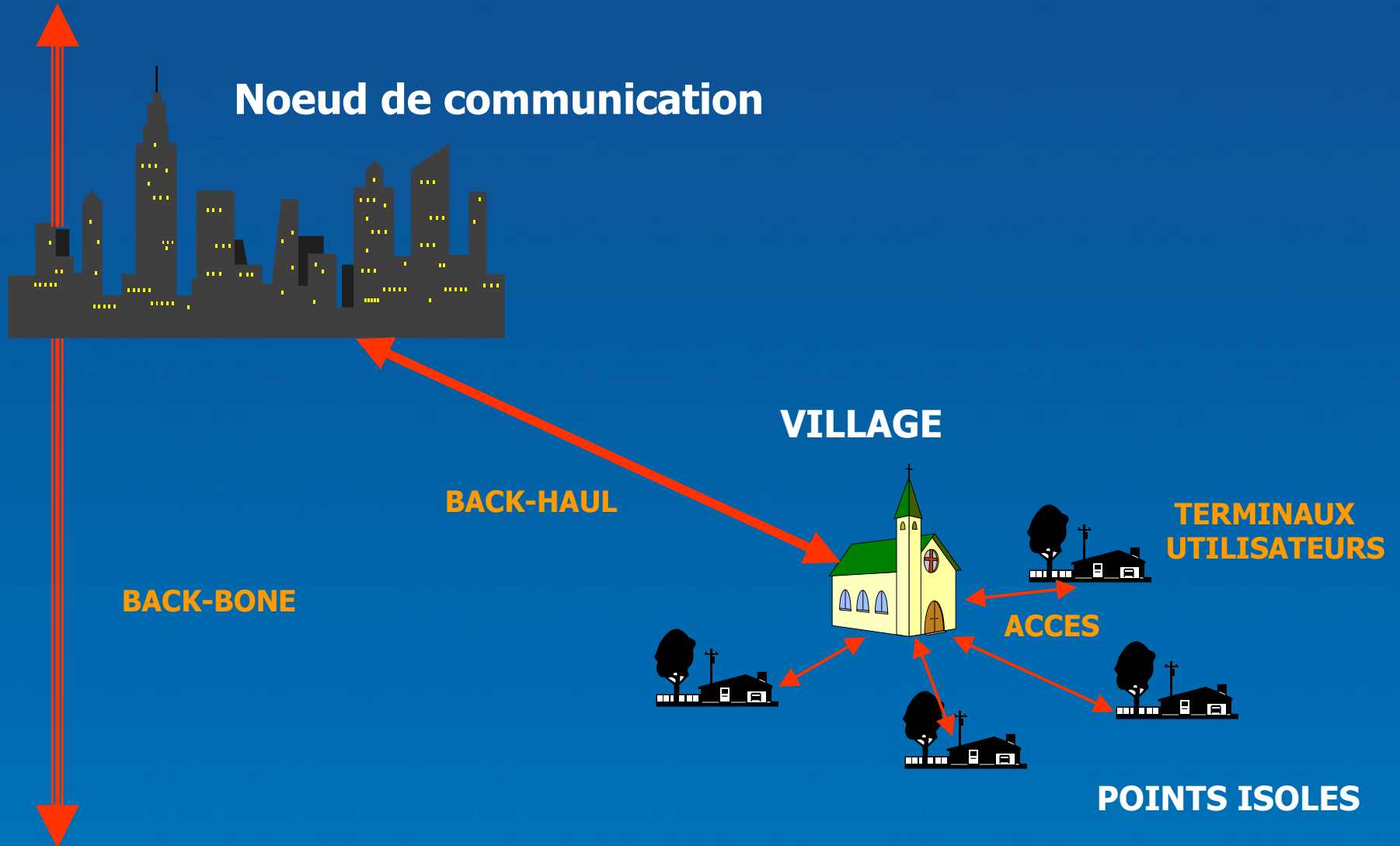


La fracture numérique

Solutions terrestres ou satellitaires ?



Solution "Tout-terrestre"





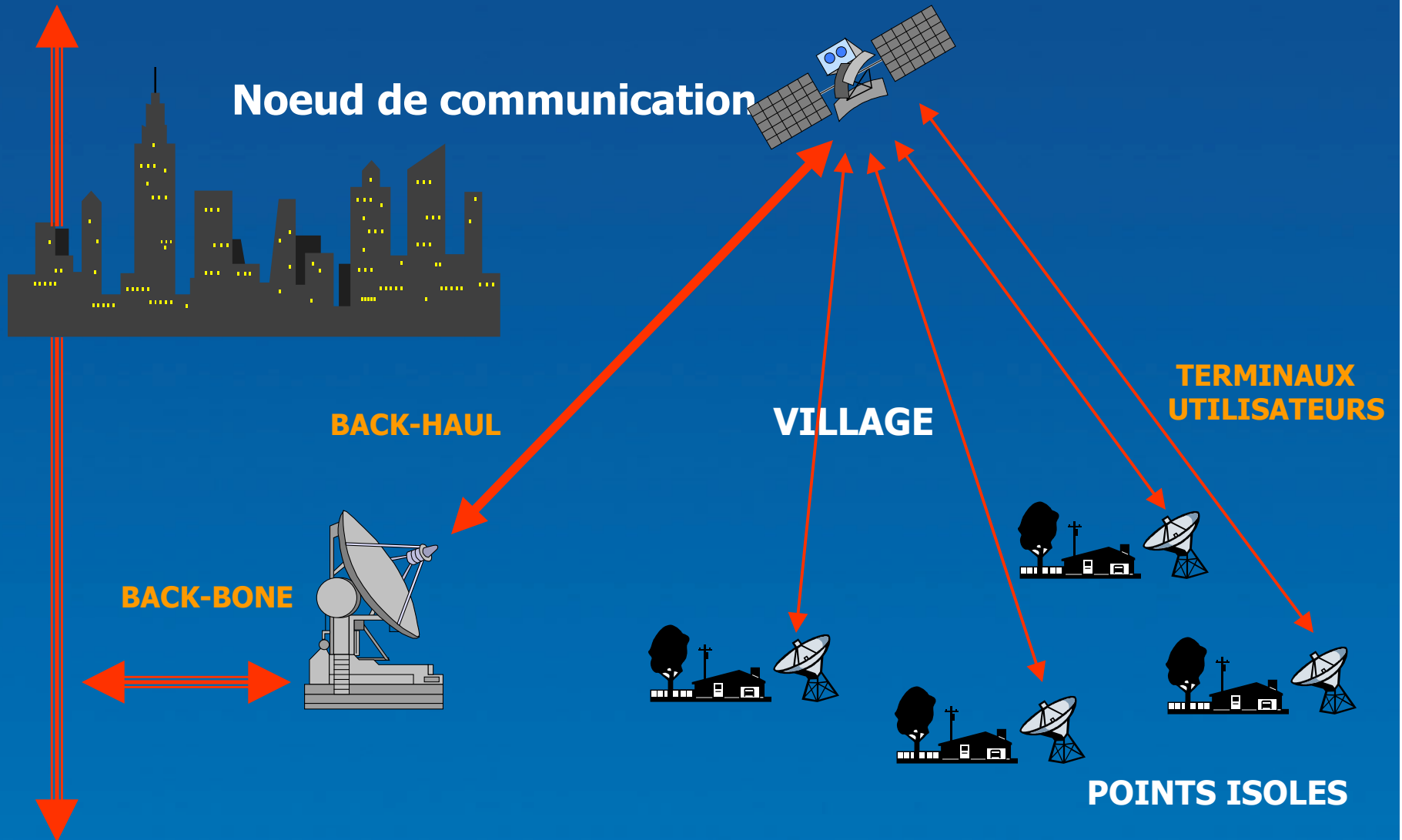
Solution "Tout-terrestre"



- ▶ Les réseaux ne se déploient qu'au fil du temps, en fonction du CAPEX
- ▶ Les zones les plus peuplées sont connectées en premier; les autres doivent attendre
- ▶ Les investissements sont coûteux. Difficiles à amortir si le marché final est limité
- ▶ Nécessite des études sérieuses sur la taille du marché et sa localisation
- ▶ Association délicate, parfois problématique, du public et du privé, pour financer l'investissement et parfois les opérations
- ▶ Dans les PVD, les équipements au sol sont parfois difficiles à entretenir, et même à protéger.

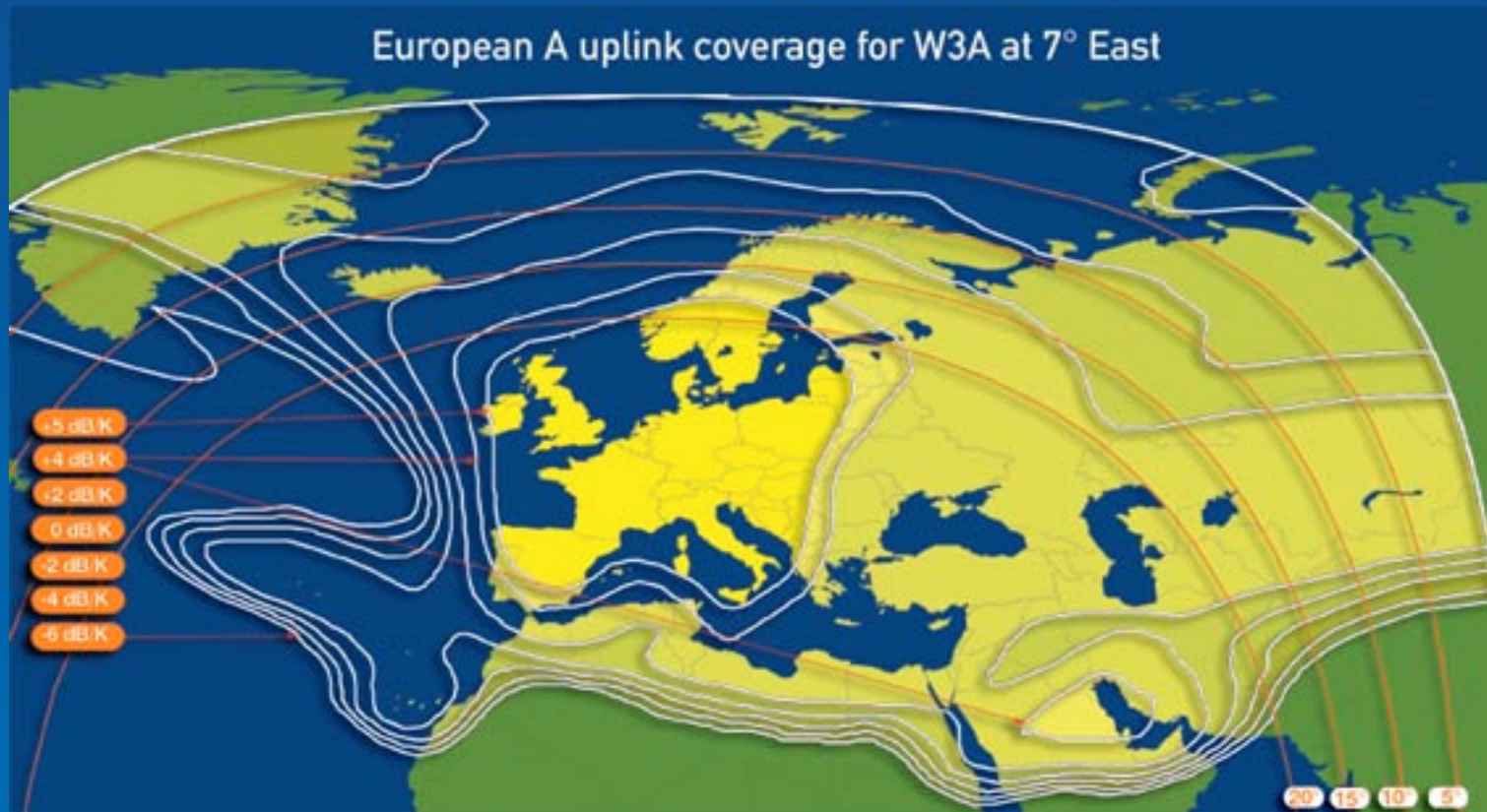


Solution "Tout-satellite"





Exemple de couverture de W3A

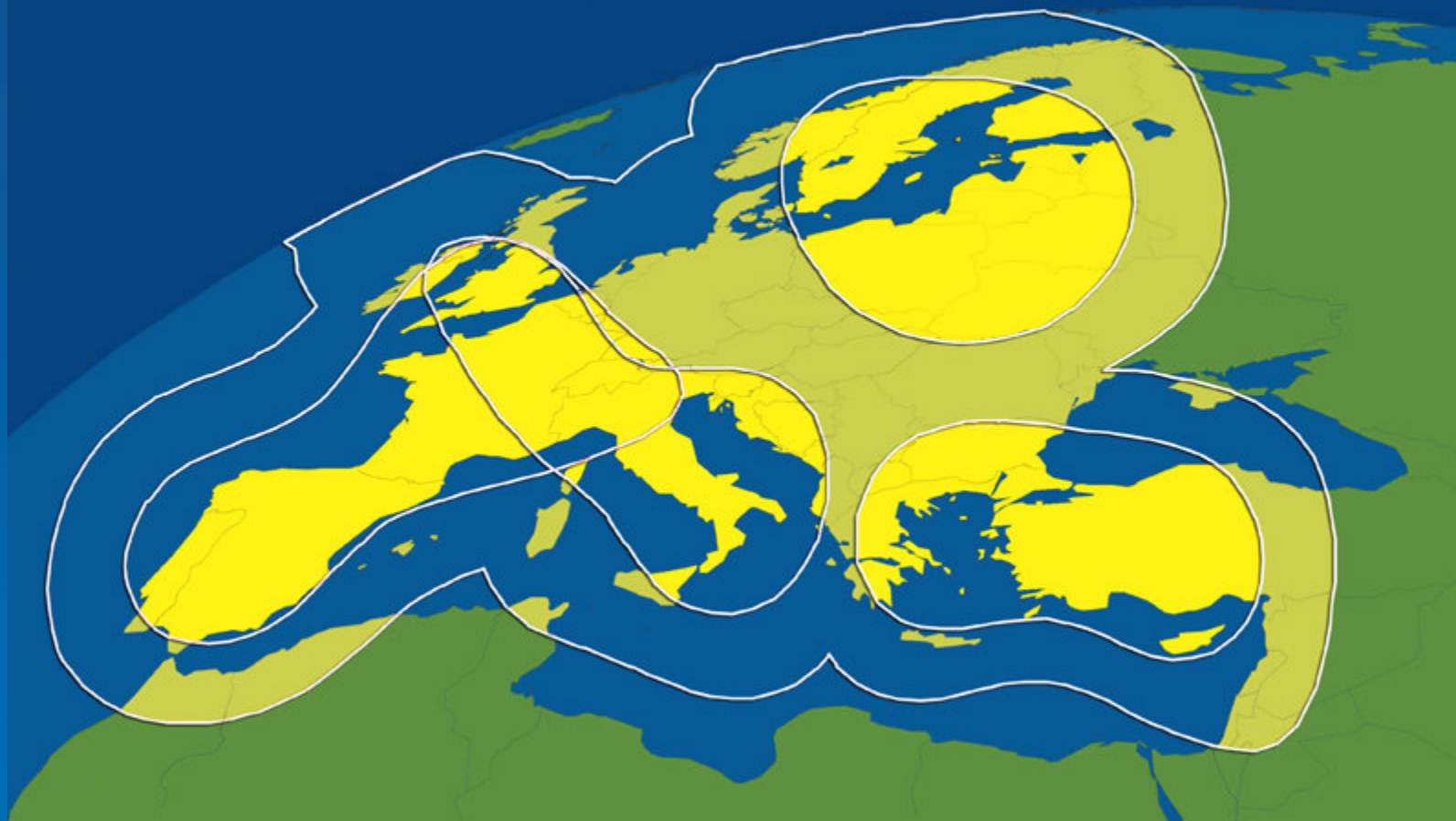




Exemple de couverture de e-Bird



Typical combined downlink coverages for e-BIRD™ at 33° East
(44 dBW & 50 dBW)



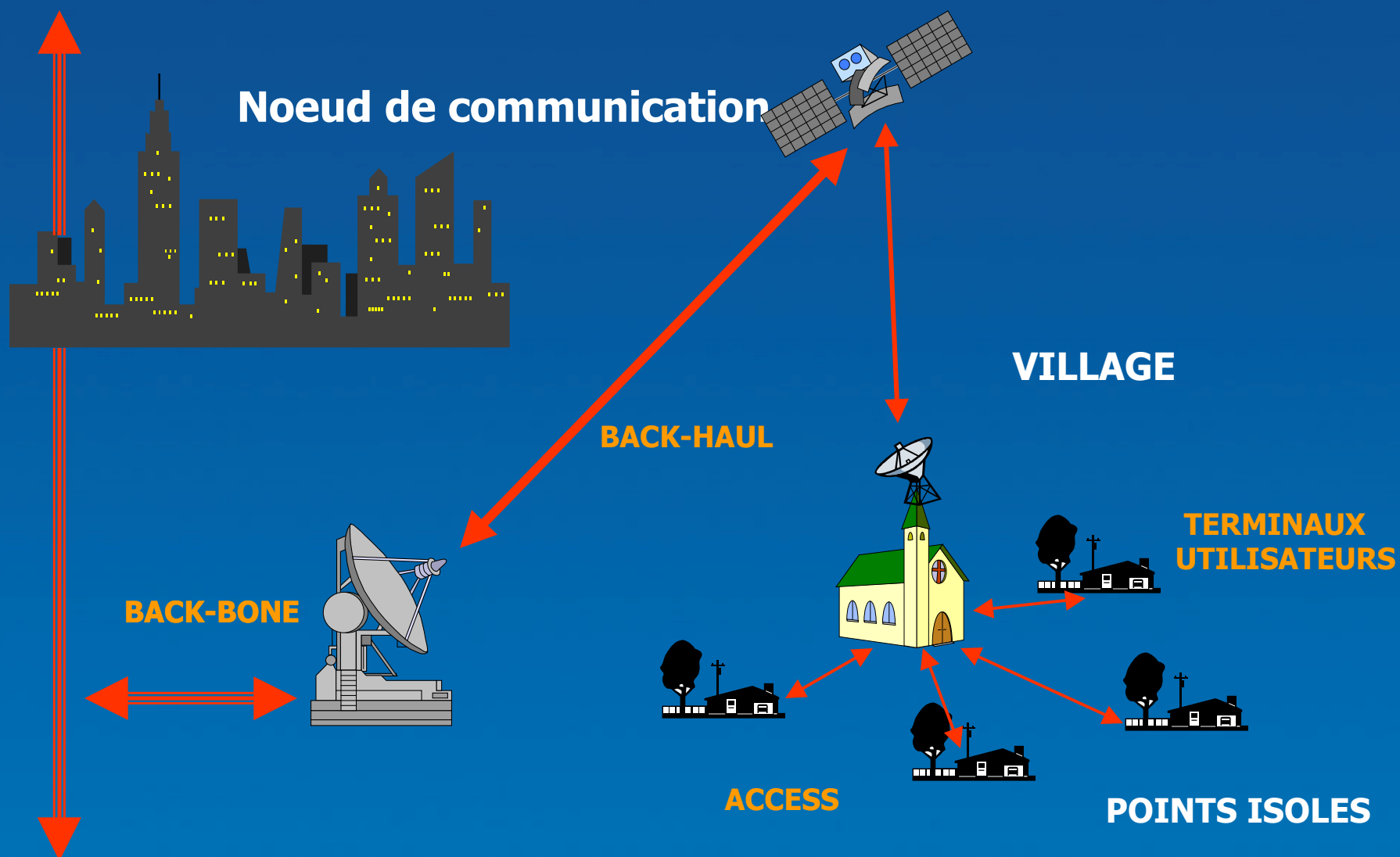


Solution "Tout-satellite"



- ▶ La couverture d'un satellite est immédiatement à l'échelle d'un continent
- ▶ Tous les utilisateurs de la zone sont servis au même moment, de la même manière, quelles que soient les distances et les densités.
- ▶ Les satellites sont déjà là. Pas d'investissement supplémentaire.
- ▶ Aucun besoin d'étude de marché ou de localisation des utilisateurs
- ▶ Aucune infrastructure intermédiaire à financer et à exploiter
- ▶ Equipements au sol limités à la station principale et aux terminaux utilisateurs, faciles à entretenir et à opérer.

Solution combinée "Terrestre-Satellite"





Solution combinée “Terrestre-Satellite”



- ▶ Le satellite est souple : il peut faire soit le réseau d'accès, soit le back-haul, soit les deux.
- ▶ S'interface aisément avec les technologies d'accès, WiFi ou CPL, comme il le fait déjà avec le GSM
- ▶ Le coeur de métier des opérateurs de satellite est de louer de la capacité spatiale, pas de rendre un service au client final. Bonne complémentarité des business models.
- ▶ Des centaines de sites en expérimentation ou en opération en Europe.



Exemples de prix



▶ Pour une PME

- ▶ Terminal satellite : 1500 € + installation professionnelle 800 €
- ▶ Abonnements mensuels : de 150 à 550 € selon débit et QoS

▶ Pour une Collectivité Locale

- ▶ Environ 10 000 € pour le terminal satellite, la borne WiFi, l'installation, le firewall, le système de cryptage, l'accélérateur TCP
- ▶ 150 € de coût d'équipement par abonné
- ▶ Abonnements mensuels : 50 € pour typiquement 512/128 kbps



Services d'accès IP et Multimédia



Des plate-formes pour le terrestre, le naval et l'aéronautique
exploitées par Eutelsat et ses partenaires

Eutelsat platforms and VAS



More than 100 distributors

Major partner platforms



- Présence commerciale de nos distributeurs en Europe, Afrique, Moyen-Orient, à destination des PME et des Collectivités Locales.
- Pour en savoir plus : site Web Eutelsat + Salon des Maires



D-Star [↓] taille, [↓] coût, [↑] débit



Antenne de 96cm

Puissance de 2W



Sans licence

< 1500 EUR





Références D-Star dans le monde



- ▶ Thousands of customers in Eutelsat's worldwide network (Europe, South America, Middle East, Africa), including
 - ▶ Cyber Cafés (North Africa)
 - ▶ Italian Civil Protection (Italy)
 - ▶ La Poste (France and Africa)
 - ▶ CSI - Piedmont (Italy)
 - ▶ Education Ministry (Congo Brazzaville)
 - ▶ Power plants (Elettromeccanica Veneta)
 - ▶ Oil companies (Turkey)
 - ▶ Blu Hotels (Italy)
 - ▶ SDV (Nigeria)
 - ▶ SOS International (Nigeria)
 - ▶ Tidewater (Guinée Equ. & Nigeria)
- ▶ Over 80 hubs sold by ViaSat around the world, with 25,000 terminals
- ▶ ViaSat was founded in 1986 and is listed on the NASDAQ (VSAT) since 1996





Téléport de Rambouillet





Merci de votre attention

yblanc@eutelsat.fr

www.eutelsat.com