

# La fibre optique noire, des infrastructures créatrices de valeurs

La fibre optique est devenue en quelques années un équipement indispensable aux entreprises et elle n'est plus réservée aux seuls grands groupes. 80% des PME françaises rattachées à la fibre optique lui reconnaissent un impact positif sur leur activité. Cependant seules 30% des entreprises sont raccordées à la fibre optique alors que le coût de tels équipements a été considérablement réduit en raison de leur multiplication, de l'évolution des technologies, de la création d'offres de location de courte durée et de l'augmentation de la concurrence.

De belles perspectives s'offrent ainsi aux opérateurs d'infrastructure ; les opérateurs historiques ont d'ailleurs bien compris que le marché des entreprises était pour eux un levier de croissance comme en témoigne la prise de participation d'Iliad dans Jaguar Network . A côté de ces géants, des acteurs plus agiles proposent des solutions sur mesure de connectivité basées sur les réseaux de fibre optique ; parmi ces acteurs, Sipartech fait figure de pépite. Rencontre avec Julien Santina, fondateur et président de Sipartech, ingénieur diplômé de l'IMT de Lille et entrepreneur dans le secteur des télécommunications.

## La fibre optique noire, maîtrise des architectures réseau et neutralité vis-à-vis des opérateurs.

Grâce à sa bande passante extrêmement large, à ses vitesses de transmission très nettement supérieures aux technologies xDSL, et à son imperméabilité aux interférences électromagnétiques, la fibre optique noire permet la transmission rapide et sécurisée inter-sites (entre des bâtiments ou vers des datacenters) de tous types de protocoles (IP, Ethernet, MPLS, audio, vidéo, SAN ...) ; elle offre aux entreprises la possibilité de contrôler totalement leur architecture réseau en gérant elles-mêmes ces protocoles et en ayant la main sur les débits ; en effet, l'augmentation des débits de 1 Gbps à plusieurs centaines de Gbps n'entraîne pas de coûts supplémentaires majeurs sur les équipements de transmission. De plus, souscrire à une offre de fibre noire dédiée permet aux entreprises de se libérer des contraintes de disponibilité qu'imposent la mutualisation des réseaux opérateurs et de disposer de tracés avec des boucles optiques 100% sécurisées.

Expert en transmission optique et convaincu que la fibre optique offrait à toutes les entreprises des opportunités de croissance, Julien Santina crée Sipartech en 2008 et fait le choix du déploiement en propre d'un réseau de fibre noire de très haute qualité permettant notamment de raccorder les bâtiments ou datacenters clients: « nous avons investi dès le départ dans une infrastructure de fibre optique de dernière génération afin de garantir à nos clients non seulement de très haut débit mais aussi le futur de leurs transmissions ». Dix ans après, le pari est gagné ; Sipartech dispose aujourd'hui de 3500 km de réseaux métropolitains en France, à Paris, Marseille, Lille, Lyon, Strasbourg, Bordeaux et continuera prochainement ses déploiements en propre dans d'autres villes dans l'hexagone et d'un réseau longue distance de plus de 20 000 km en Europe ; Sipartech travaille aujourd'hui avec plus de 500 clients parmi lesquels des géants de la tech mondiale.

## La fibre optique noire, une réponse aux besoins de connectivité pour tout et pour tous, partout et tout le temps.

La fibre optique noire est une fibre dédiée à un client quels que soient les usages et les débits choisis ; elle offre ainsi des avantages tant fonctionnels



qu'économiques. Les besoins en performance, en sécurité et en confidentialité des entreprises sont en constante évolution et les usages sur fibre se multiplient (Ethernet, IP, MPLS ...) Afin de répondre à ces besoins de connectivité et de sur mesure, les opérateurs d'infrastructure doivent enrichir leurs offres de fibre noire par des services allant de l'éclairage de la fibre à des offres d'accès à Internet, d'Ethernet, de connexion aux opérateurs de cloud ; une diversification qui nécessite d'internaliser l'ensemble des compétences, du conseil à la mise à œuvre des projets. « Grâce à la densité de nos réseaux détenus en propre en France et en Europe, Sipartech a la capacité de déployer des solutions de connectivité sur mesure dans des délais optimisés ; nos tracés diversifiés sont également un gage de sécurisation de la transmission des données de nos clients ; et les partenariats que nous

avons scellé avec des datacenters majeurs ainsi qu'avec des équipementiers leaders mondiaux nous permettent de nous positionner comme un expert en haute connectivité. »

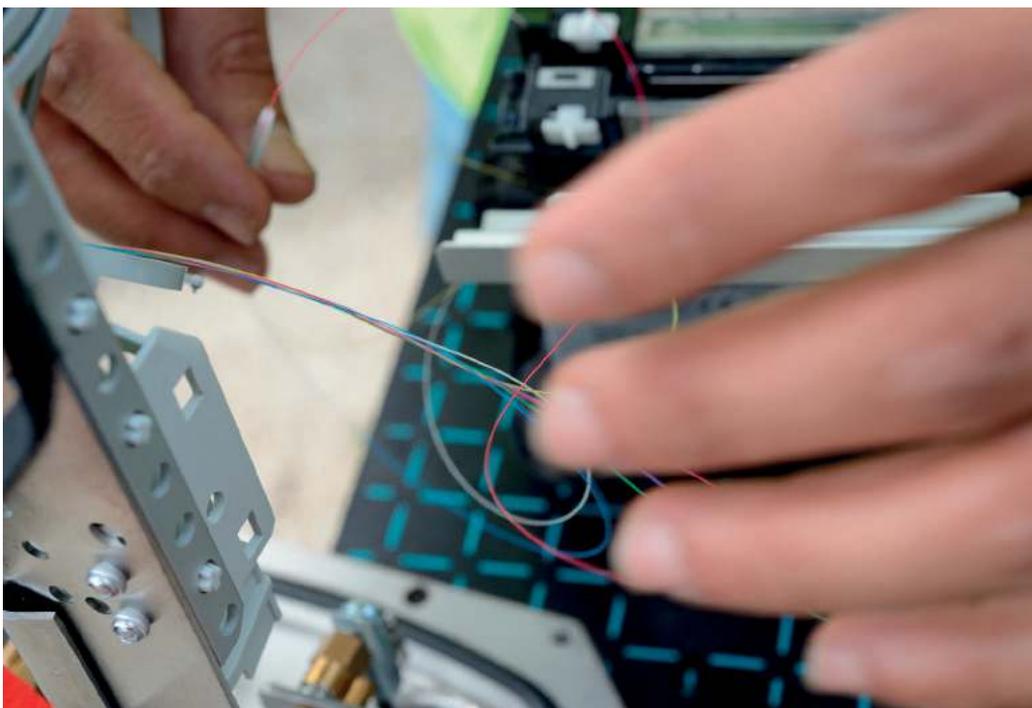
« Sipartech a répondu au besoin de développement et d'unification du réseau global WAN (Wide Area Network) en Ile de France et en Europe de Veepee par une solution globale avec déploiement en fibre noire dédiée, services ethernet et support 24/7" Veepee

Sur-mesure rime dans ce secteur des télécommunications avec un niveau d'exigence très élevé des clients et donc un accompagnement permanent et une proximité forte. Dans le cas de Sipartech, la société a investi dans deux centres d'opération en France et aux Etats-Unis afin d'assurer à ses clients la performance de leurs investissements réseaux 365 jours par an, 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24 ; la société dispose de bureaux en région à Marseille, Lille, Bordeaux et Toulouse et a ouvert plusieurs filiales en Europe. Enfin, témoin de cet engagement, Julien Santina précise que Sipartech a obtenu pour la première fois en mai 2019 la certification ISO 27001 : « cette certification est une preuve de notre volonté d'optimiser en permanence nos pratiques et processus de sécurité afin de respecter nos engagements de protection des données de nos clients ; elle vise à renforcer la confiance de ces derniers et représente pour Sipartech une étape importante dans sa croissance ».

### Un secteur en hypercroissance, levier d'indépendance

Le secteur des infrastructures de télécommunications est en perpétuelle évolution et nécessitent d'importants investissements tant humains que financiers afin d'offrir aux entreprises l'agilité et la flexibilité nécessaire au déploiement d'offres sur mesure. A l'heure où les opérateurs historiques vendent certaines de leurs infrastructures à prix d'or pour réduire leur capex ou leur endettement, les pépites de ce secteur font l'objet de valorisation importante et font briller les yeux des investisseurs ; on peut citer le rachat par d'Interoute par GTT ou encore l'entrée de Mirova, filiale de Natixis Investment Managers dans le capital d'Axione, filiale de Bouygues Energies & Services. Pour accompagner sa croissance, Sipartech a, quant à elle, eu recours à deux levées de fonds ; en 2010 auprès de NJJ Capital, holding personnelle de Xavier Niel puis en 2012 auprès de Ciclad ; en 2016, le fonds Summit Partners accompagne les développements de la société en remplacement des deux partenaires précédents, les fondateurs restants majoritaires. De plus, la société a été sélectionnée en 2018 pour intégrer l'accélérateur des PME industrielles de Bpifrance et la Région Ile-de-France.

Il est en parallèle nécessaire pour les opérateurs de trouver de nouveaux gisements de croissance afin de maintenir leur indépendance. Le développement international en est un ; les câbles sous-marins en sont un autre ; les investissements de Google ou de Facebook dans les câbles sous-marins et dans le secteur des datacenters en témoignent. Sipartech se positionne comme un opérateur neutre d'infrastructure et intensifiera ses réseaux dans les zones métropolitaines denses d'Europe. Enfin, Sipartech a très tôt anticipé l'accroissement des besoins de capacité et essaie d'accompagner les projets de câbles sous-marins atterrissant en Europe du Sud ; Oman Télécommunications, opérateur du consortium AAE1, a ainsi confié à Sipartech la création et l'exploitation des infrastructures terrestres du câble reliant Singapour à Marseille. Ces choix stratégiques permettent à cette scale-up française d'enregistrer une croissance annuelle moyenne de plus de 30 % depuis 2010 et à ses fondateurs de rester maîtres de leur avenir. ▀



#### Chiffres clés

- 22 000 kilomètres de câbles de fibres optiques en Europe
- 10 pays européens
- 1000 points de présence et de régénération en France et en Europe
- 128 datacenters raccordés
- 500 clients à travers le monde
- 120 collaborateurs

