



B-Telecom a quitté les startingblocks en 1998 et n'est pas resté inactif. Dix ans plus tard, le spécialiste des télécoms est une businessunit de Syntigo, une filiale du Holding. Rudy Verbraeken, marketing & business developer, fait le point pour les lecteurs de Connect.



Fibre optique

B-Telecom: comme on grandit !

syntigo

ténaire. Un réseau unique. "Le câble de fibre optique est suspendu un peu au-dessus de la caténaire, à l'extérieur de l'axe" explique Rudy Verbraeken. "Ainsi, les incidents à l'alimentation électrique n'ont guère d'effets. Par exemple, lors de l'accident de Pécrot, les câbles se sont détachés, mais n'ont pas été brisés".

Etre vite sur la balle

Même si un dommage majeur affecte le câble, la transmission de données vers les clients n'est jamais interrompue. "Les FiberFixTeams, nos *pompier*s, réparent le câble dans les 8 heures. Grâce à un système d'anneaux établis aux points stratégiques du réseau, la transmission de données vers les clients peut être déviée, et donc maintenue pendant la réparation".

Les clients

B-Telecom est actif dans le *Carrier en Wholesale business*, autrement dit la construction de réseaux pour opérateurs de télécoms belges et internationaux. B-Telecom assure la connexion du client final aux réseaux. Il a pour clients, par exemple, les autorités fédérale et régionales, les secteurs financiers et industriels, ainsi que des entreprises de transports publics.

Toujours grandir

Le réseau de fibres optiques a été posé dans les années 1990 pour les besoins de la SNCB en téléphonie et en informatique. B-Telecom a alors agi comme une véritable petite entreprise qui n'a cessé de grandir. "Notre intégration dans Syntigo nous donne une indépendance bienvenue" poursuit Rudy Verbraeken. "Nous pouvons étendre notre champ sur le principe *grow-as-you-go* et ce avec le soutien de grande qualité du Groupe SNCB".

En une dizaine d'années, le marché des télécommunications a fort évolué. B-Telecom s'y adapte. "En octobre 1998, on comptait sur les forces vives de trois spécialistes. Nous avons survécu au crash du marché des télécoms en 2001. Et maintenant, nous sommes une quarantaine de collaborateurs et nous avons fait en 2008 un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros".

participations

Le réseau de fibre optique posé le long du réseau ferroviaire dans les années 1990 avait un surplus de capacité de transmission. Pourquoi ne pas commercialiser cette capacité ? Il faut savoir qu'une fibre d'un diamètre de 9 microns peut transmettre plusieurs dizaines de Gigabytes par seconde. Nous disposons de 4.000 km de telles fibres en parallèle à la ca-

Pourquoi les clients choisissent-ils B-Telecom ?

- Pour son absolue neutralité. B-Telecom se charge du transfert de données, mais n'est pas concurrent des opérateurs internationaux.
- Un trajet ferroviaire de A à B est direct et rapide. Il en est de même de la transmission par un câble voisin de la caténaire.
- B-Telecom implémente de nouveaux paquets de services. Par exemple, l'extension du projet Malaga de vidéosurveillance, grâce auquel B-Telecom se positionne comme un vrai security-partner pour les entreprises publiques et privées. Autre atout d'avenir: le knowhow dans le domaine des datacenters (en termes de technologie, d'implantation, de sécurité, etc.) pour le stockage d'informations industrielles sensibles.

