



34657

# Une ambition européenne

*Le réseau de télécommunication est indispensable au bon fonctionnement de la SNCB. Il a donc toujours été maintenu à la pointe de la technologie. L'arrivée de la fibre optique dans les années nonante a, en plus, fait exploser les capacités du réseau. Voilà pourquoi B-Telecom le commercialise avec succès auprès de tiers.*



Roland Matthys, Manager Marketing & Sales au sein de B-Telecom, explique comment le processus de commercialisation a démarré : "Dès l'ouverture du marché des télécommunications en 1998, il y a eu une forte demande des opérateurs alternatifs. La SNCB avait d'ailleurs déjà auparavant participé au projet H.E.R. de valorisation, à l'échelle européenne, des réseaux de fibre optique des chemins de fer et c'est donc tout naturellement que nous avons commencé à mettre notre réseau et notre savoir-faire au service de tiers".

## Quatre types de clients externes

Les clients de B-Telecom peuvent être classés en quatre grandes catégories. La première recouvre les opérateurs alternatifs (Mobistar, British Telecom, etc.) qui ont un besoin urgent de grandes capacités pour assurer le développement de leurs propres réseaux. Ils représentent actuellement 60 à 70 % du chiffre d'affaires externe de B-Telecom via des contrats de très longue durée. La deuxième catégorie comprend les ISP (Internet service provider) et de grands clients qui sont surtout demandeurs d'une bande passante importante et d'une très grande sécurité dans les transmissions. Selon Roland Matthys, cette catégorie valorise particulièrement bien



les équipements existants. On retrouve parmi eux des noms comme EUNET, UUNET, RTL, Belnet, Interbrew, etc. La troisième catégorie est tout à fait spécifique. Il s'agit en effet du port d'Anvers et des firmes qui y sont installées. Le port est équipé d'un réseau de fibres optiques extrêmement dense doté de systèmes de transmission particuliers permettant tous les types de communications. C'est un client stratégique important qui englobe lui-même toute une série de clients dont les besoins en télécommunications sont très développés. B-Telecom y apporte son savoir-faire et ses technologies en support du développement du chemin de fer dans la zone portuaire. Enfin, la quatrième catégorie est née de la valorisation du patrimoine immobilier de la SNCB par le placement d'antennes de téléphonie mobile. Deux cent cinquante antennes en tout genre sont déjà installées sur des terrains lui appartenant et le développement des réseaux UMTS laisse encore entrevoir de nombreuses possibilités. Le chiffre d'affaires externe de B-Telecom a atteint environ 676 millions de francs belges en 2000, soit plus de 16 millions d'euros.

## Le potentiel du DWDM

La stratégie de B-Telecom pour l'avenir repose en partie sur les applications à très haut débit permettant de valoriser le savoir-faire et les moyens technologiques. Elle vise également à élargir le marché en développant une politique

d'accès qui s'appuiera sur les différentes technologies nouvelles comme les faisceaux hertziens, le WLL, l'ADSL ...

Le cheval de bataille de cette stratégie est le DWDM qui permet grâce à des équipements spéciaux d'augmenter de manière quasiment illimitée les capacités déjà installées du réseau de fibres optiques.

Rudy Verbraeken, Sales Manager – chef de division à B-Telecom nous explique comment la commercialisation de cette technologie a débuté: "Nous avons réalisé un projet-pilote entre Bruxelles et Luxembourg pour lequel nous avons conclu une collaboration avec les PTT luxembourgeois. Il s'agit d'une boucle de 420 kilomètres qui va de Bruxelles vers Liège, Gouvy, Luxembourg d'une

part et vers Namur, Arlon, Athus et Luxembourg d'autre part. Nous sommes actuellement les seuls à offrir cette interconnexion sécurisée entre les deux capitales, dont on peut affirmer que la capacité est virtuellement illimitée. Les opérateurs, les ISP, les institutions européennes et le secteur bancaire figurent parmi les clients potentiels". En fait de prospects, on peut déjà parler de quasi-clients dans plusieurs cas, notamment British Telecom, Global Crossing, Colt, etc. Roland Matthyss explique pourquoi cette solution est intéressante pour des entités disposant d'un réseau local à Bruxelles ou à Luxembourg: "Le réseau local d'une entreprise fonctionne d'un bâtiment à l'autre sur une courte distance mais pas au-delà. La technologie DWDM lui permet d'interconnecter deux réseaux locaux distants sans la moindre perte de qualité ni de performance, avec en plus la garantie d'un service continu du fait que notre liaison fonctionne en boucle". La boucle Bruxelles-Luxembourg constitue la première étape d'un développement axé sur l'international. L'objectif est clairement de faire du réseau belge une pièce de puzzle d'un vaste réseau européen. La situation centrale du pays, les plus de 3.000 kilomètres de fibres optiques déjà installés et les liaisons physiques déjà opérationnelles vers les Pays-Bas et la Grande-Bretagne permettent d'être optimiste quant à la réalisation de cet objectif. Via B-Telecom, la SNCB possède le 2ème réseau optique belge!

