

Sita et Air France, en duo, à la conquête du marché français

(suite de la Une)

Dans ce contexte, c'est à un véritable échange de bons procédés auquel on peut assister : Equant se renforce sur le marché national sur lequel il avoue sa faiblesse avec seulement 45 points de présence et Air France s'ouvre véritablement sur le monde avec les 225 points de présence de Sita à travers la planète. En reprenant le portefeuille de clients de Géonis, Sita Telecom s'est engagé à une qualité de service qualifiée de part et d'autre de "scrupuleuse". Par le biais de l'ac-

cord signé, c'est la stratégie de Sita qui se dévoile. Paul Donnelly, directeur général d'Equant pour l'Europe, indique clairement la volonté du groupe de s'implanter sur les marchés nationaux. « En Allemagne, nous reproduisons le schéma de l'accord français en procédant au rachat du réseau Info AG (ex-France Télécom, NDLR), dans le but d'avoir un réseau impeccable sur le territoire », a-t-il déclaré. Ce réseau allemand, bâti sur une technologie Alcatel (et pour cause !)

migre vers une technologie Nortel, comme celui de Sita. L'intégration en sera facilitée. Mais la stratégie de conquête des marchés nationaux ne s'arrête pas là : Sita et Equant veulent également avoir des réseaux au Japon ainsi qu'en Grande-Bretagne. Aux Etats-Unis, c'est déjà fait avec l'intégration du groupe Sabre. En 1997, Equant a réalisé un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de francs et compte le doubler en 1998.

Jérôme Desvougues

Cegetel s'occupe officiellement de notre santé

Martine Aubry, ministre de l'Emploi et de la Solidarité, et Bernard Kouchner, secrétaire d'Etat à la Santé, ont signé le contrat de concession pour cinq ans prévoyant la réalisation et la mise en œuvre du Réseau Santé Social (RSS) par Cegetel. Ce réseau, gigantesque intranet, mettra à la disposition de la communauté sanitaire et sociale* (soit plus de 300 000 personnes) un réseau de messagerie sécurisé. Les professionnels de la santé pourront ainsi échanger entre eux des informations sous forme de messages sécurisés par un système de chiffrement et d'authentification produit par l'usage de la carte de professionnel de santé. Selon les termes du contrat, la filiale dédiée de Cegetel, Cegetel RSS, sera rémunérée par les utilisateurs au tra-

vers d'abonnements. Le calendrier de déploiement prévoit l'ouverture du réseau le 2 avril dans la région Bretagne et le raccordement à 35 départements d'ici au 30 octobre. Côté tarifs, Cegetel propose, du 1^{er} au 30 avril, une connexion illimitée RSS et Internet. A partir du 1^{er} septembre les tarifs seront les suivants : pour RSS seul 35 francs par mois pour 30 min (8 la demi-heure supplémentaire), 60 francs par mois pour 3 heures (15 de l'heure sup.) et de 85 par mois pour une connexion illimitée. Pour RSS + Internet : 60 francs par mois pour 30 min (le prix des 30 minutes ou de l'heure sup. ne change pas), 80 pour 3 heures et 155 francs pour une connexion illimitée.

(*médecin, hôpitaux, sécurité sociale)

Qwest s'offre EUnet et met un pied dans le marché européen de l'Internet

Qwest Communication International Inc vient d'acquérir un des pionniers de l'Internet en Europe, EUnet International, pour un montant de l'ordre de 154 millions de dollars au comptant et en actions. Les actionnaires de EUnet recevront environ 135,5 millions de dollars sous forme d'actions nouvelles de Qwest, environ 4,5 millions de dollars comptant et approximativement 14,4 millions de dollars répartis selon le choix de Qwest en comptant ou en actions supplémentaires. Créé en 1982, EUnet est un des premiers fournisseurs de services Internet en Europe. EUnet a déployé son propre backbone, qui couvre aujourd'hui 42 pays et offre plus de 400 POP. Le chiffre d'affaires 1997 a été de 55 millions de dollars et les objectifs de 1998 sont de 16 millions de dollars pour le premier trimestre et de 75 millions de

dollars pour l'année complète. De son côté, Qwest se positionne comme une compagnie de communications multimédias. A ce titre, elle construit un réseau de fibre optique à haute capacité. Au second semestre 1999, le réseau atteindra 16 250 miles et desservira plus de 125 villes, ce qui représente environ 80% du trafic de voix et données informatiques originaire des Etats-Unis. Actuellement, près de 3 750 miles sont en service de Los Angeles à Cleveland et de Dallas à Houston. Qwest a planifié l'extension de son réseau de 1 400 miles jusqu'à Mexico pour le troisième trimestre 1998. Le réseau de fibres optiques de Qwest est construit sur une architecture en boucle de lignes OC-192 SONET bidirectionnelle hautement fiable et sécurisée interconnectées. Il est prévu que le réseau offre un système d'auto-rétablissement qui per-

met une sécurité et une fiabilité définitive en déclenchant instantanément le reroutage dans le cas où une fibre serait coupée. L'acquisition d'EUnet s'inscrit dans un contexte, où « le marché de la connexion Internet européen explose, et devrait atteindre une valeur de 3 milliards de dollars en 2000 », a déclaré Joseph P. Nacchio, président et CEO de Qwest. Considérant que le trafic voix-données entre l'Europe et les Etats-Unis est sans cesse croissant, l'acquisition d'EUnet aidera à résoudre les besoins en bande passante. Mais surtout EUnet apporte une grande expérience de l'Internet et une compréhension des différents marchés régionaux européens ainsi que des différentes réglementations. En effet EUnet revendique un parc de 60 000 clients, majoritairement des entreprises de taille moyenne et grande.

Dépêches

Gemini, c'est parti !

Le câble Gemini, fruit d'une joint-venture d'une valeur de 325 millions de livres (plus de 3,3 milliards de francs) est entré en service le 4 mars dernier.

Ce câble transatlantique a permis de doubler la capacité fournie par les neuf câbles en fibre optique existants.

Telia n'est pas privatisable

Le gouvernement suédois a clarifié : il n'est pas question de privatiser ou d'introduire en Bourse l'opérateur national.

Toutefois, le gouvernement a indiqué qu'il allait amender le statut de l'opérateur afin de permettre de fonctionner comme une société commerciale.

Depuis son mariage raté avec le norvégien Telenor, Telia est toujours à la recherche d'un partenaire, lorgnant ainsi sur le néerlandais KPN et sur le suisse Swisscom, ses partenaires du consortium Unisource.

Concurrence : les PME allemandes frileuses

La grande majorité des PME allemandes est peu pressée d'utiliser les services des opérateurs privés.

C'est du moins ce qui ressort d'un sondage publié par le magazine *Impulse*.

Environ 70% des 400 entreprises interrogées comptent rester les prochains mois chez Deutsche Telekom. Près de 48% de ces "frileux" s'avouent rebutés par la complexité des tarifs. Enfin, des sondés trouvent le sujet "pas important".

Telindus s'implante en Alsace

Telindus, filiale du groupe Telfin, a choisi de s'implanter en Alsace pour étendre sa présence en France.

Telindus est déjà présent à Lyon et Grenoble.

La filiale française a réalisé en 1997 un chiffre d'affaires de 75 millions de francs.