

ENTREPRISES RHONE-ALPES

Septembre 2001 - N° 1448

STRATEGIE

L'Hypercable casse les prix du multimédia

Hypercable utilise des fréquences qui lui permettent de proposer le son, l'image et le transfert de données à des populations, trop éloignées ou trop peu nombreuses, qui n'intéressent pas les opérateurs.

Par Anne Joly

Jean-Claude Ducasse s'est glissé dans un créneau abandonné "par décision d'Etat". "France Telecom cherchait une alternative à l'utilisation des satellites et avait mis au point ce système multimédia (voix-images-données) radio cellulaire sans fil (lire encadré), raconte le Pdg de /M/D/S/. Il a été enterré parce que son développement à grande échelle aurait mis en péril bon nombre de projets de satellites, le développement et le lancement des fusées Ariane... ce qui allait à l'encontre des projets industriels européens". Dont acte. Licencié de chez Thomson, Jean-Claude Ducasse, qui avait gardé un œil, "à titre personnel", sur ce projet, décide de développer le produit. Originellement analogique, il le transforme en numérique il y a quatre ans et, depuis, parcourt le monde pour en équiper les régions plutôt défavorisées. Avantage : l'équipement est présenté comme performant sans être cher. "Un émetteur de chaîne hertzienne de TV terrestre numérique coûte environ deux millions de francs et consomme 20 kW/h quand notre système, qui utilise 100 W/h, coûtait 300 000 francs, soit 30 000 francs par chaîne diffusée," argumente Jean-Claude Ducasse. "Je dis "coûtait" parce qu'il était encore trop cher, à ce prix-là, pour certains pays en voie de développement. Nous avons donc développé un nouveau produit qui permet de diffuser une chaîne pour 1 400 francs". Après avoir équipé Libreville, par exemple, son équipe vient de partir à Kuala Lumpur où elle installe un système pilote pour un opérateur d'Internet et de téléphonie mobile.



© Pauline Legros

Des systèmes implantés dans 24 pays

Si le système séduit pour son prix, il convainc également pour son degré de résistance. Ainsi, /M/D/S/ a-t-elle installé des émetteurs en Islande et au Groenland. "Les antennes de nos systèmes peuvent être placées à l'intérieur des habitations. Par conséquent, nous ignorons les problèmes de neige, de givre et d'intempéries en général", commente le Pdg... qui visiblement n'est pas, lui, à l'abri de ce genre tourments. "J'ai reçu des propositions financières pour arrêter mes activités. J'ai refusé et j'ai eu des problèmes", raconte-t-il. Ce qui justifie, explique-t-il, qu'il soit allé chercher loin (au Koweït) les trois millions de dollars de son augmentation de capital, il y a deux ans. Implantée à Taluyers, dans les Monts du Lyonnais, la petite société (9 salariés) fonctionne "comme une grande" : concentrée sur l'intégration des systèmes et l'ingénierie, elle confie ses études à des ingénieurs français mais aussi taïwanais, israéliens, italiens ou encore britanniques et sous-traite la fabrication des récepteurs clients, antennes... Après une première société en Malaisie (4 personnes), elle a créé également, il y a 9 mois, une joint-venture aux USA (6 personnes), à qui elle a cédé ses droits (laquelle lance un système expérimental en Floride).

Jean-Claude Ducasse annonce un chiffre d'affaires oscillant entre 7 et 10 millions de francs (selon la part, désormais moindre, qu'il réalise avec le négoce de faisceaux de télécommunication) et mise, pour son premier exercice de SA, sur 16 mois, sur un chiffre d'affaires de 15 millions de francs. Mais sa fierté réside dans sa capacité d'autofinancement et dans le fait qu'il commence à être copié. La reconnaissance n'est pas venue du "haut" mais c'est le marché qui parle...