



Télécommunications.

La croissance à haut débit de MDS

La PME de Taluyers, qui conçoit un système de transmission hertzienne à haut débit baptisé "hypercâble", compte réaliser un chiffre d'affaires de 100 millions de francs en 1998.

Elle a conclu d'importants contrats pour des systèmes mixtes de diffusion télévision/Internet.

MDS va-t-elle toucher le jackpot en 1998? Le patron de cette entreprise d'une dizaine de personnes, Jean-Claude Ducasse, semble le penser. Alors que la société de Taluyers a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 10 millions de francs en 1997, elle mise sur 100 millions de francs cette année. Son système de transmission de données par voie hertzienne, l'hypercâble, dont elle a déposé le brevet en 1986, semble séduire de plus en plus d'opérateurs de télécommunications dans le monde. "Pendant l'année qui vient de s'écouler, nous avons enregistré pour 300 millions de francs de commandes", explique Jean-Claude Ducasse. Le Pentagone a notamment passé commande de trois émetteurs hypercâble destinés à être utilisés dans le Golfe. Le système de MDS vient également d'être choisi par un fournisseur d'accès à l'Internet américain, ISS, qui compte se servir de l'hypercâble pour fournir des accès à haut débit (45 mégabits par canal) à ses abonnés. Un autre groupe néo-zélandais, Internet Group system, aurait également signé pour le même usage. En Corée du Sud, Korea Télécom se servirait de l'hypercâble pour développer des applications mixtes télévi-

sion/Internet. Par ailleurs, MDS serait en discussion avec un groupe russe, finlandais et andorran.

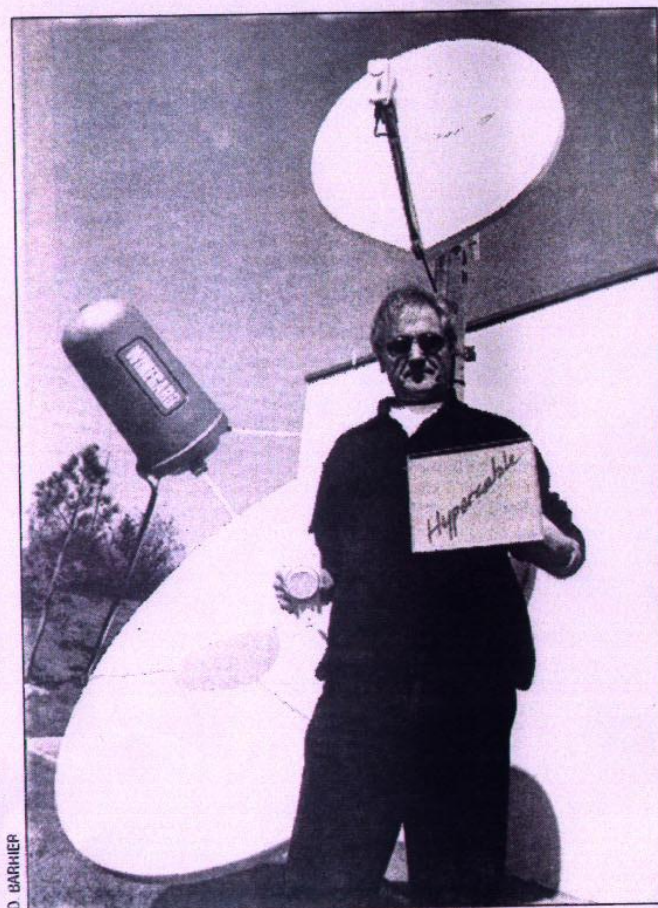
En France, en revanche, le système ne remporte pas le même succès. "La faute aux grands groupes qui font tout pour nous mettre des bâtons dans les roues!", s'emporte Jean-Claude Ducasse. Le système viendrait pourtant d'être retenu par l'opérateur du câble Vidéopole pour diffuser une chaîne locale dans l'Hérault. Pour la première fois dans l'Hexagone, Vidéopole a reçu, la semaine dernière, une autorisation pour transmettre ses programmes grâce à un système de transmission hertzienne. Selon le patron de MDS, câbler une ville comme Lyon avec ce système reviendrait à 60 000 francs par canal.

Augmentation de capital

Le produit se compose de deux parties. Un émetteur à très haut débit, dont le coût oscille entre 400 000 et 500 000 francs, fait office de "satellite au sol". Il émet des données de n'importe quelle nature. De la télévision, mais également de l'Internet, des transmissions radio, etc. Pour prendre un élément de comparaison, le réseau

téléphonique classique permet de transmettre des données à une vitesse moyenne de 33 kilobits par seconde. Mille fois moins rapidement que l'hypercâble! Evidemment, du côté du récepteur, un simple modem relié à un ordinateur ne suffit pas à "encaisser" ce flot de données. MDS commercialise donc une antenne reliée à une carte spéciale destinée à être insérée dans l'ordinateur. Le prix de ce kit de réception est inférieur à 3 000 francs. Ce qui en fait un système très compétitif, compte tenu du débit autorisé. Exemple: pour télécharger sur Internet un logiciel comme Netscape Communicator, il faut environ une demi-heure. Avec l'hypercâble, il faudrait théoriquement moins d'une seconde. Face à la petite entreprise de Taluyers, se trouvent des concurrents comme Hugues DirectPC, aux Etats-Unis, mais également IBM, qui cherche à entrer sur le marché, ou alors Sagem et France Télécom.

Malgré le volume de commandes qu'elle revendique, MDS n'entend pas se doter de son propre outil industriel. L'entreprise fait actuellement sous-traiter la fabrication de ses produits aussi bien en Italie qu'à Taïwan, en Corée, en Angleterre et en France. Mais Jean-Claude Ducasse n'exclut



L'Hypercâble, commercialisé par Jean-Claude Ducasse, permet de transmettre des données à une cadence mille fois supérieure que celle du réseau téléphonique classique.

pas de procéder à une augmentation de capital de 50 millions de francs pour faire face à son développement. L'entreprise devrait terminer l'exercice 1998 à trente personnes. En attendant, le manque de fonds propres important ne semble pas constituer un

problème majeur pour MDS: son p-dg affirme qu'il ne s'est jamais déplacé pour convaincre des opérateurs étrangers de la pertinence de l'hypercâble, mais que tout s'est fait par l'intermédiaire de son site Internet...

FRANÇOIS SAPPY