

LA PME QUI LANCE LES SATELLITES SANS FUSEE

Cette invention a séduit le Pentagone. Mais la France n'en veut pas.

Jean-Claude Ducasse, patron d'une petite entreprise lyonnaise d'électronique, se définit volontiers comme un «*emmerdeur*». Le 9 octobre, le Sénat lui a offert une formidable occasion d'exercer son talent. Au palais du Luxembourg était organisée une de ces journées d'étude sur la «société de l'information» dont les politiques raffolent tant. La République et l'industrie avaient défilé à la tribune de la salle Médicis leurs meilleurs enfants: Lionel Jospin, trois de ses ministres, les présidents des deux Chambres, une flopée de parlementaires, des chefs d'entreprise non négligeables (dont Jean-Marie Messier, patron de la Générale des eaux, et Michel Bon, président de France Télécom).

Un émetteur dans le clocher.

Au milieu de tout ce beau monde déboule en fin de journée le fameux Ducasse, invité par René Monory pour tenir le rôle du «petit-patron-de-PME-qui-a-des-idées». Cet autodidacte de 57 ans a fondé MDS, une petite société familiale spécialisée dans les communications sans fil, et des idées, il en a. Surtout une, en fait, qu'il expose à l'auguste assemblée en ces termes: «*Installer un satellite dans chaque clocher de France*». Ce n'est bien sûr qu'une image, inspirée d'une vieille boutade de Jacques Dondoux (secrétaire d'Etat, ancien patron des télécoms). En pratique, Ducasse se dit capable de bombardier simultanément, à plusieurs dizaines de kilomètres à la ronde, des programmes de télévision numérique et de l'Internet à haut débit, et ce au moyen d'un émetteur de faible puissance, perché à quelques dizaines de



Ralph Edeine, ingénieur chez MDS, à Taluyers, près de Lyon. Avec son invention, Ducasse prétend offrir un accès moins coûteux à l'Internet et à la télévision numérique aux collectivités locales.

mètres de hauteur (celle du clocher). Bref, du satellite sans satellite. La révolution numérique à la portée de toutes les collectivités locales. Un vrai rêve.

Le premier client pour ce système baptisé Hypercâble a été... le Pentagone américain. D'autres pays, de l'Andorre jusqu'à la Thaïlande, ont suivi. «*Le problème*, lance Ducasse du haut de sa tribune inespérée, *c'est qu'une administration tatillonne m'empêche de commercialiser mon système en France. Ce n'est pas d'aides financières dont la technologie a besoin, mais d'espaces de liberté pour être mise en œuvre.*»

Puis, après ce plaidoyer libéral, le petit entrepreneur insolent s'en retourne chez lui, à Taluyers, près de Lyon. Intrigué, on l'y poursuit quelques semaines plus tard. Et l'on constate que le système tient ses promesses. Une simple carte enfichée dans un micro-ordinateur et une antenne grande comme un gros cigare suffisent à recevoir des pages Internet à une vitesse de plusieurs mégabits par seconde (les spécialistes apprécieront). Un téléviseur posé près du

PC reçoit dans le même temps plusieurs chaînes de télévision numérique. Les signaux proviennent d'un petit émetteur omnidirectionnel — de seulement quelques watts de puissance et dont le coût est seulement de 400000 francs — portant

à plus de 100 km. «*C'est comme si on avait placé un satellite géostationnaire à 50 mètres d'altitude au-dessus de la région*», résume Jean-Claude Ducasse. Sa technologie pousse le mimétisme jusqu'à utiliser les mêmes fréquences et les mêmes procédés d'émission que les satellites.

Un récepteur à 2000 francs. Avantage: on peut réutiliser les composants classiques (et peu coûteux) de la réception satellite; MDS promet ainsi au particulier un «*enemble de réception multimédia*» pour à peine plus de 2000 francs. Inconvénient selon le CSA: le système

risque de brouiller les émissions des satellites de télévision directe. «*C'est complètement ridicule*, rétorque Jean-Claude Ducasse. *Les antennes de réception satellitaires, très directives, n'ont aucun mal à faire la différence entre des signaux qui viennent du ciel et ceux que nous émettons au ras du sol. Des études techniques l'ont prouvé.*» Une nouvelle expertise est en cours, sous l'égide du ministère de l'Industrie.

«*Le fond du problème*, estime le patron de MDS, *c'est que je fais une telle concurrence à TDF que tous les moyens sont bons pour m'éliminer du marché.*» Jean-Claude Ducasse, un brin parano, se voit des ennemis partout: les grands industriels de l'électronique et des télécoms, le CSA, l'Autorité de régulation des télécoms, les banques. Mais le fait est que, jusqu'à présent, MDS s'est bel et bien fait évincer par TDF de tous les marchés qu'il convoitait, alors même que son matériel est a priori bien moins cher et ses possibilités supérieures.

Les interférences de TDF. «*Il nous appartient de faire respecter la réglementation internationale*, justifie de son côté Philippe-Olivier Rousseau, membre du CSA en charge des nouvelles technologies. *Or, les fréquences utilisées par MDS sont réservées à la télévision directe par satellite. Mais, si l'expertise technique conclut à l'absence d'interférences, alors on pourrait éventuellement reconsidérer la question.*»

Le différend est plus complexe qu'il n'en a l'air. A l'heure de la communication sans fil tous azimuts et de l'explosion de la télévision numérique, audiovisuel et télécoms se bouffent le nez pour s'accaparer des fréquences. Chacun interprète la réglementation à sa manière et, de fait, la règle du premier arrivé, premier servi continue à prévaloir. MDS a le malheur d'être présent sur les deux terrains à la fois, avec bien peu de moyens pour faire valoir ses vues.

Par ailleurs, la diffusion de la télévision reste en France un sujet passionnel et, surtout, politique. Pris dans cette nasse, un petit entrepreneur comme Jean-Claude Ducasse, à la parole trop vive, a bien peu de chances d'être pris au sérieux. Alors il ne reste plus au patron de MDS qu'à exhiber fièrement ses contrats étrangers, en se demandant pourquoi on ne veut pas en France de son «satellite au sol».

«*Au Sénat, Jospin était assis à côté de moi*, raconte Jean-Claude Ducasse. *Alors je me suis tourné vers lui et je lui ai dit: "Vous savez, monsieur le ministre, pour que ça aille mieux dans ce pays, vous devriez virer 50% de vos collaborateurs. Car, en France, il y a toujours une moitié de gens pour empêcher l'autre de travailler."*»

Gros clients américains

Déçu de ne pas réussir à vendre en France son système de «satellite au sol» (dit Hypercâble), Jean-Claude Ducasse s'est tourné, à tout hasard, vers l'Internet pour trouver des clients. Début 1996, un petit site Web est bricolé avec les moyens du bord. Premier visiteur, un service de veille technologique de l'armée américaine. Un certain sergent Doug Fisher appelle pour une demande de renseignements, puis, six mois plus tard, commande trois émetteurs et une dizaine d'antennes. Ce matériel équipe désormais l'ambassade américaine au sultanat d'Oman.

Ce premier contrat en poche, l'entreprise de Jean-Claude Ducasse, MDS (six personnes, 12 millions de francs de chiffre d'affaires en 1997), a séduit d'autres Américains. Une société californienne, P-Com, a pris 5% de son capital. Mais, surtout, MDS a décroché en décembre sa première grosse affaire: un contrat de 300 millions de francs avec ISS, opérateur américain spécialisé dans l'Internet par satellite. Les équipements de MDS serviront à multiplier, dans plusieurs dizaines de villes américaines (Dallas sera la première), les capacités de transmission numérique d'un «vrai satellite. Ce dernier, utilisé «en direct», ne pourrait en effet satisfaire les besoins de quelques milliers d'internautes. Avec Hypercâble, le satellite ne servira plus qu'à alimenter dans chaque ville des têtes de réseau stockant les informations. Le «satellite au sol» les rediffusera ensuite, à très haut débit, vers les abonnés locaux. Juste retour des choses: l'Internet a permis à Hypercâble de décoller, Hypercâble le lui rend aujourd'hui. D'autres contrats viennent d'être signés en Nouvelle-Zélande, au Cameroun, au Sri Lanka, en Andorre et en Macédoine. Les clients sont soit des opérateurs TV par câble, soit des prestataires d'accès à l'Internet. En France, la seule installation d'Hypercâble a été réalisée au siège de la Cinq, la chaîne de l'éducation, pour la consultation interne de banques de programmes.

EDOUARD LAUNET

E. L.