

Quand le modèle VNO de Reliance Globalcom aide les entreprises à se développer

Les besoins des entreprises internationales vers les pays émergents satisfaits par l'approche multi-opérateurs

Paris, le 4 mars 2010 – Avec l'afflux des besoins des entreprises multinationales pour le partage d'applications métiers critiques, la société [Reliance Globalcom](#) a mis en place des process conçus spécifiquement pour gérer les réseaux multi-opérateurs avec une vraie évolutivité à l'échelle internationale. Elle connaît depuis une croissance significative que ce soit au travers de nouveaux clients, d'extension de service ou de renouvellements de contrats avec des sociétés comme [SGS](#), [Richco](#) et [United Biscuits](#).

« De plus en plus d'opportunités de croissance voient le jour dans les économies émergentes ainsi qu'en Inde et en Chine. Nos clients et nos concurrents ont compris la valeur des réseaux multi-opérateurs associés à une expertise inégalée dans chaque marché local », explique Punit Garg, président et CEO de Reliance Globalcom. « Nos 20 ans d'expérience dans la prestation de services à laquelle viennent s'ajouter nos offres en termes de réseaux Ethernet VPLS global, MPLS IP et VPN IP, nous permettent de connaître une augmentation significative de notre base de clients et de notre rentabilité en 2010. »

Aucun fournisseur ne peut, seul, proposer des connexions haut-débit sécurisées entre les économies émergentes et les marchés matures. Ainsi, si plusieurs opérateurs internationaux ont cherché récemment à bâtir de façon plutôt offensive des partenariats pour étendre leurs offres de services afin de satisfaire les besoins des entreprises, l'approche hybride de Reliance Globalcom s'est construite sur cette réalité depuis 1988 en s'appuyant sur des process et des architectures conçus pour supporter la gestion de ces réseaux multi-opérateurs.

Quelques exemples de cette compétence :

- Gestion de circuits tiers, avec plus de 700 fournisseurs de services partenaires dans le monde.
- Optimisation des coûts d'année en année pour les solutions multi-opérateurs.
- SLA homogène dans le monde entier, quelque soit l'opérateur sous-jacent.
- Offres centrées sur les services managés et non sur l'optimisation de notre propre bande passante.
- Outils et portails de reporting complets, transparents et entièrement intégrés s'adaptant à tous les opérateurs.

L'héritage de Reliance Globalcom dans cette approche complexe de l'architecture réseau a contribué aux résultats financiers positifs à mi-année et à la forte croissance du nombre de contrats remportés pour des réseaux internationaux managés.

Au 30 septembre 2009, Reliance Globalcom affichait :

- Le revenu de Reliance Globalcom a augmenté de 20% d'un trimestre à l'autre; l'EBITDA a augmenté de 16% et l'EBIT de 30% par rapport au trimestre précédent.

De nombreux nouveaux contrats au travers de l'approche conseil et de la flexibilité réseau

La base de clients de Reliance Globalcom a connu une forte croissance avec la signature de nouveaux contrats pour plusieurs millions de dollars. Ces signatures reposent sur une étude détaillée des capacités réseaux et des besoins, ainsi que sur la fourniture de solutions haut débit évolutives en fonction des besoins des clients. **La Fondation du Qatar** ainsi qu'un nombre d'autres organisations internationales bénéficient maintenant de ces avantages :

- **Süd-Chemie:** Le spécialiste munichois de la chimie des surfaces, coté en bourse, a signé

un contrat de plusieurs millions de dollars d'une durée de cinq ans pour consolider la facturation, la gestion des incidents et la gestion des contrats de plus de 100 fournisseurs locaux VPN IP et MPLS dans un seul contrat transparent. Ceci comprend l'accès Internet Managé et les services d'accès à distance pour relier 74 bureaux et usines dans 20 pays dans le monde. [Plus d'information...](#)

- **Richco** – Le fabricant de solutions plastiques innovantes recherchait un accès en temps réel à ses données critiques, une visibilité améliorée à ses systèmes distants et une collaboration améliorée entre ses bureaux et ses sites de production situés au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et en Chine. Reliance Globalcom a conçu une solution EGE ([Enterprise Global Ethernet](#)) entièrement managée et maillée. [Plus d'information](#)

Des renouvellements de contrats et extension de services avec les clients existants

Les renouvellements de contrats avec des clients existants ont aussi été nombreux avec des entreprises cherchant à augmenter leur efficacité et réduire le coût total sur la durée du contrat de leur réseau. Parmi les entreprises qui ont étendu leurs contrats avec Reliance Globalcom figurent : **Bavaria**, une des brasseries les plus dynamiques de son secteur ; **CFS**, un spécialiste des solutions destinées aux industries agro-alimentaires ; et **Molex**, le spécialiste des produits d'interconnexion. Egalement :

- **Amplifon** : le spécialiste mondial des solutions auditives personnalisées a maintenant près de 1500 sites en Europe reliés via un réseau hybride MPLS et IP Sec. La solution a permis une flexibilité accrue et une réduction significative des coûts.
- **SGS** : le leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification a re-signé un contrat de cinq ans avec Reliance Globalcom pour un réseau hybride entièrement redondant reposant sur les technologies Ethernet niveau 2, MPLS, VPLS et IPSec pour relier 745 sites dans 102 pays à travers six continents. [Plus d'information...](#)
- **United Biscuits** : le leader européen des biscuits et snacks salés a étendu son contrat pour trois années supplémentaires pour une valeur de 1,3 millions de livres. Reliance Globalcom a multiplié par trois dans certains cas la bande passante et amélioré la résilience avec la technologie Ethernet tout en augmentant la connectivité de près de 400% sur certains sites avec une architecture réseau MPLS améliorée reposant sur plusieurs opérateurs [Plus d'information...](#)
- **Stena Line** : la société internationale de transport et de voyage a signé un contrat sur deux ans d'une valeur de plus de 3,5 millions de dollars pour un réseau hybride MPLS et Ethernet pouvant transporter en haut débit les images des caméras de surveillance. Le réseau pourra également évoluer facilement pour supporter la visioconférence et la voix sur IP. [Plus d'information...](#)
- **Amer Sports** : L'équipementier sportif finlandais, propriétaire des marques Salomon, Wilson, Atomic, Suunto, Precor, Arc'Teryx et Mavic, a signé un contrat de quatre ans d'une valeur de plusieurs millions d'euros pour relier plus de 70 sites dans 26 pays dont la France, la Roumanie, le Mexique, la Chine et les Etats-Unis. [Plus d'information](#)

Témoignages clients

Dr. Walter Grüner, DSI, Süd-Chemie

« Le budget global de notre réseau a diminué de 20%. L'approche VNO de Reliance Globalcom entièrement flexible nous affranchit de la négociation et de la gestion de contrats avec les opérateurs et les fournisseurs de services dans chaque pays et nous pouvons ainsi nous concentrer sur des problématiques IT métiers. »

David T. Bryan, directeur global information technology, Richco, Inc.

« Avec Reliance Globalcom, la transition d'un réseau VPN IP vers un réseau VPLS s'est faite en douceur et nous avons vu des améliorations significatives dans les communications avec nos usines à Xiamen en Chine. »

Stefan Schnydrig, DSI, SGS

« Reliance Globalcom gère plus de 1000 circuits fournis par plus de 100 opérateurs locaux, régionaux ou globaux dans notre réseau. En tant qu'interlocuteur unique pour tous les problèmes réseaux, Reliance Globalcom nous apporte la flexibilité pour déployer nos nouveaux sites rapidement et nous assure que nos coûts sont compétitifs dans chaque marché. »

Clifford Burroughs, directeur groupe IS, United Biscuits

« Reliance Globalcom a effectué une mise à niveau complète de notre réseau nous apportant ainsi la résilience, la performance et la flexibilité pour répondre à une demande toujours plus grande en nouveaux services d'entreprises circulant sur le réseau. »

Hans Björkberg, directeur IT, Stena Line

« Nous savions qu'en installant le système de vidéosurveillance et déployant un réseau redondant, fiable et entièrement sécurisé pour transmettre les images, nous pourrions réduire nos coûts. La solution mise en place a dépassé nos attentes et nous avons pu réduire considérablement notre budget par rapport à d'autres options qui demandait plus de personnel ! »

Alain Petit, Directeur infrastructure IT, Amer Sports

« Reliance Globalcom a su marquer sa différence par sa proximité et sa connaissance approfondie des marchés sur lesquels nous sommes. Dès le début, ils ont instauré une relation de confiance. Nous bénéficions d'un reporting fiable et pertinent sur l'utilisation du réseau et la gestion des incidents, et d'une réelle transparence en adéquation avec nos exigences élevées. »

À propos de Reliance Globalcom

Reliance Globalcom, division de Reliance Communications, est le fer de lance de la division Global Telecom du plus grand fournisseur de services télécoms Indien. Reliance Globalcom regroupe les synergies de Reliance Communications Global Business qui comprennent des solutions réseaux managés, du wholesales, des services de télécommunications à destination des entreprises et un éventail de produits et de services avec voix, solutions Internet et services à valeur ajoutée. Le groupe fournit ses services à 2 100 entreprises, 200 opérateurs et 2,5 millions de particuliers dans 163 pays à travers le monde.

Reliance Globalcom possède le plus grand réseau de câbles sous-marins privé couvrant 65 000 km et directement intégré à Reliance Communications sur 10 000 km de fibre optique domestique qui constitue une plateforme robuste connectant 40 marchés clés en Inde, au Moyen-Orient, en Asie, en Europe et aux Etats-Unis. Avec la récente acquisition d'eWave World, le pionnier du Wimax à l'échelle mondiale, Reliance Globalcom est capable de proposer des services 4G sur plus de 50 pays. Il a également racheté Vanco Group, lui permettant ainsi de proposer des services managés à plus de 230 pays dans le monde.

Pour plus d'information, merci de vous rendre sur : www.relianceglobalcom.com

About Reliance Communications

Reliance Communications Limited founded by the late Shri Dhirubhai H Ambani (1932-2002) is the flagship company of the Reliance Anil Dhirubhai Ambani Group. The Reliance Anil Dhirubhai Ambani Group currently

has a net worth in excess of Rs. 63,000 crore (US\$ 14 billion), cash flows of Rs. 12,000 crore (US\$ 3 billion), net profit of Rs. 8,000 crore (US\$ 2 billion) and zero net debt.

Reliance Communications is India's foremost and truly integrated telecommunications service provider. The Company, with a customer base of over 65 million including over 2,5 million individual overseas retail customers, ranks among the Top 10 Telecom companies in the world by number of customers in a single country. Reliance Communications corporate clientele includes 2,100 Indian and multinational corporations, and over 800 global, regional and domestic carriers.

Reliance Communications has established a pan-India, next generation, integrated (wireless and wireline), convergent (voice, data and video) digital network that is capable of supporting best-of-class services spanning the entire communications value chain, covering over 20,000 towns and 450,000 villages. Reliance Communications owns and operates the world's largest next generation IP enabled connectivity infrastructure, comprising over 175,000 kilometers of fibre optic cable systems in India, USA, Europe, Middle East and the Asia Pacific region