



Le réseau fait la force

Pour Unilabs, leader européen de l'analyse médicale basé à Genève, le succès passe par une mise en commun de ses compétences. Depuis le 1^{er} mars 2005, ses 28 sites suisses sont reliés entre eux par un nouveau réseau VPN sécurisé à haut débit, afin de tirer profit d'une nouvelle plateforme de gestion centralisée des données.

«Business Facts» a demandé à Isidore Chirichiello, directeur de ce projet ambitieux, pourquoi Unilabs a choisi cablecom comme partenaire stratégique.

M. Chirichiello, Unilabs est le réseau de laboratoires d'analyses médicales high-tech qui connaît la plus forte croissance en Europe. Quelle est l'importance des technologies de l'information pour son succès?

La technologie fait partie intégrante du modèle d'affaires d'Unilabs: qui dit analyse médicale de volume dit analyses automatisées, et donc informatisées. De par sa croissance, Unilabs s'est fixé l'objectif de constituer un réseau de savoir-faire global et complémentaire, tout en restant implanté dans la communauté médicale locale. Or, à chaque nouvelle acquisition, nous héritons aussi d'un autre système de gestion de laboratoire.

Quelle est la stratégie d'Unilabs pour répondre à ces défis?

Nous voulions unifier notre informatique, pour réaliser un réseau IT qui soutienne notre réseau de laboratoires. Cela doit nous per-

mettre de réaliser des synergies et de réduire les coûts. Chaque système devait être géré et paramétré individuellement. Il n'y avait pas non plus de plan de sauvegarde global et de restauration du système en cas de catastrophe. Par ailleurs, le système n'était pas évolutif et n'accompagnait pas notre croissance.

Unilabs a demandé à GNT, la société de services informatiques qui lui appartient, de développer un nouveau système souple et ouvert de gestion des laboratoires. Ce nouveau système, appelé JADE, doit remplacer les logiciels hétérogènes précédents et permettre une harmonisation des processus de

Unilabs SA

Unilabs, basé à Genève, est le leader européen des laboratoires d'analyse médicale. Fondée en 1987, la société est aujourd'hui implantée en Suisse, en France, en Espagne, en Italie et à Moscou. Elle est cotée en bourse depuis 1997 et emploie quelque 1500 collaborateurs dans 5 pays. Unilabs teste plus de 3,5 millions d'échantillons par an avec plus de 1500 types de tests différents. Elle réalise un chiffre d'affaires de plus de 240 millions de francs. Propriété du groupe, la société GNT s'occupe de toute l'informatique d'Unilabs et édite des logiciels de gestion pour les cabinets médicaux et les laboratoires d'analyses. **Infos: www.unilabs.ch**



Prestations de cablecom:

topnet Private IP (VPN), topnet Global IP, topnet Managed Security

Infos: Laurent Fine, Key Account Manager, cablecom business, Tél. 021 623 31 50, laurent.fine@cablecom.ch

production. Il en résultera aussi une réduction des coûts de maintenance, une fois réalisée la migration des anciens systèmes sur la nouvelle plateforme, d'ici à 2006. JADE doit également permettre d'intégrer plus rapidement les systèmes en cas de nouvelles acquisitions.

Quel est l'impact de cette stratégie sur vos besoins en télécommunication?

La mise en place d'une telle plateforme de gestion centralisée pose des exigences extrêmement élevées en termes de réseau informatique. Tous les sites doivent être reliés entre eux et avec le serveur central, installé dans un datacenter sécurisé à Genève. Comme nous mettons en quelque sorte tous nos «œufs» dans le même panier, cette architecture doit être hautement sécurisée, garantir un débit élevé et une totale disponibilité des données et des applicatifs centralisés sur le datacenter. Le réseau de télécommunication constitue donc l'épine dorsale et la pierre angulaire de tout le système. Si les laboratoires décentralisés ne peuvent pas communiquer avec le datacenter, ils ne peuvent plus utiliser l'outil de gestion des laboratoires. Toute indisponibilité du réseau se traduirait par des pertes de performances opérationnelles.

« **cablecom a su nous proposer des solutions innovantes, et s'adapter à nos besoins de flexibilité par une offre sur mesure.**»

Quelles étaient vos exigences envers un partenaire réseau pour la mise en place de cette plateforme?

La Suisse étant le marché sur lequel nous effectuons plus de 60% de notre chiffre d'affaires, nous ne pouvions nous permettre aucune défaillance de la nouvelle plateforme. Nous avons besoin d'un partenaire réseau qui puisse nous garantir un très haut niveau de sécurité et de disponibilité des données et de l'applicatif métier JADE pour tous nos sites en Suisse. Par ailleurs, la bande passante devait pouvoir être adaptée de manière flexible en fonction de nos besoins actuels et futurs. Comme nous sommes implantés dans toute la Suisse, nous avons besoin d'un opérateur global, présent sur tout le territoire, qui puisse accompagner notre



Isidore Chirichiello, directeur du projet chez Unilabs: «Nous avons besoin d'un partenaire qui puisse nous garantir un très haut niveau de sécurité et de disponibilité».

croissance géographique. La rapidité d'implémentation était un autre critère important. Le tout bien entendu à un prix compétitif!

Qu'est-ce qui a motivé votre choix de cablecom comme partenaire réseau stratégique?

Nous avons sollicité au moins trois offres de prestataires différents. cablecom répondait à 85% de nos critères draconiens, dont les plus importants, et obtenait ainsi le ratio le plus élevé des trois compétiteurs. Sa présence nationale, avec son réseau propriétaire et sa capacité à installer lui-même des lignes, a été un facteur prépondérant. cablecom a su nous proposer des solutions innovantes et s'adapter à nos besoins de flexibilité par une offre sur mesure. Ils ont à cet égard fait preuve du plus haut degré de flexibilité. À niveau de prestation égale, l'écart de prix était en outre de 15% à 20% en faveur de cablecom. Le contact avec le responsable du projet, M. Laurent Fine, a été d'excellente qualité. Finalement, les importantes références client de cablecom, notamment dans le domaine bancaire et hospitalier, nous ont confortés dans sa capacité à réaliser des projets de cette importance.

Maintenant que le réseau est en place, quelle expérience tirez-vous du partenariat avec cablecom?

cablecom a réalisé la mise en œuvre du réseau dans un temps record, de moins de trois mois. Tout le réseau est entièrement redondant, pour assurer une sécurité et un niveau de disponibilité maximal. La mise à disposition des débits nécessaires s'est faite en fonction de nos besoins réels tout au long de la mise en place de la plateforme, et facturée en conséquence, ce qui a été très apprécié par Unilabs. Nous avons également la possibilité de tester, sans coûts, des niveaux plus élevés de bande passante pour ajuster notre consommation. cablecom nous fournit des outils de monitoring complet de

notre réseau. Cela nous permet, pour la première fois, un contrôle total et une gestion préventive du réseau. Test ultime: la panne de courant électrique qui s'est produite en janvier dans tout l'arc lémanique nous a donné l'occasion de vérifier la validité des systèmes de secours en grandeur nature. Tout le système a continué de fonctionner parfaitement, confortant le choix de nos partenaires stratégiques.

Interview: Grégoire Bailod, Journaliste, Genève



Statement

Laurent Fine est responsable du projet chez cablecom.

Le point de vue de cablecom

M. Fine, quelles sont les spécificités du projet Unilabs?

Le client avait des exigences extrêmement élevées en termes de disponibilité du réseau télécom, de souplesse sur le déploiement des technologies, de rapidité d'exécution et de vitesse de transfert des données. Ce qui est de plus en plus représentatif du marché.

Dans quel esprit ce projet a-t-il été mené?

Dans un esprit de partenariat, dès le départ. Nous avons su mettre l'accent sur la capacité réaliste à implémenter le projet dans les délais du client. Nous avons aussi été très souples pour développer avec lui des solutions sur mesure, répondant à ses exigences techniques, administratives et de niveau de service.