

Vivéoole.fr

Internet haut débit, partout, pour tous.

Vivéole.fr

*LA RÉDUCTION
DE LA FRACTURE NUMÉRIQUE
L'OPÉRATEUR CITOYEN*

Internet Haut Débit partout, pour tous !

Vivéole, c'est la passion des télécommunications et du spatial au service de tous.

Parce qu'elle maîtrise la diversité des technologies disponibles, Vivéole propose aux collectivités territoriales et au grand public d'acheminer internet et ses services associés jusqu'aux points les plus reculés du territoire. Située à Toulouse, capitale du Sud-Ouest, technopole reconnue pour ses réseaux de savoir-faire dans les technologies du spatial et des télécommunications, Vivéole a grandi au cœur d'une région rurale.

Les territoires « oubliés » des acteurs majeurs des télécommunications, victimes de la fameuse « Fracture Numérique » sont pour elle un fabuleux champ d'investigation et de développement. L'objectif de ses équipes, passionnées de nouvelles technologies, est de mettre les outils d'aujourd'hui à la portée de tous.

Vivéole est avant tout un opérateur citoyen.



SOMMAIRE

- # La marque Vivéole, une solution à la fracture numérique
- 1 Vivéole : L'histoire d'un Succès
- 2 La R&D : consolidation et ouverture
- 3 La marque Vivéole, une solution à la fracture numérique
- 5 Une activité en plein essor : quelques chiffres pour l'avenir
- 6 Contact presse

VIVEOLE : L'histoire d'un Succès ↙

DES TÉLÉCOMS À LA COUVERTURE DES ZONES BLANCHES

Une bonne dose de volonté et de motivation, un fond solide de compétences, un soupçon d'ambition : La recette du succès de VIVEOLE.

En l'espace de six ans, cette société toulousaine qui était une PME locale dans les domaines convergents de l'informatique et des télécoms, est devenue un leader Français des Fournisseurs d'Accès à Internet (FAI) pour les zones rurales.

Son principal objectif : Satisfaire une clientèle de particuliers et de professionnels établie dans des «zones blanches Haut Débit», c'est-à-dire des régions isolées ou éloignées de toute infrastructure et qui ne peuvent pas bénéficier de l'offre Internet haut débit, et ce quel que soit la technologie.

**INDÉPENDANCE ET DÉVELOPPEMENT AVEC DES HOMMES ET DES SAVOIR-FAIRE**

Avec une équipe de collaborateurs composée de développeurs, de spécialistes du satellite, d'anciens supports techniques, responsables de la qualité du réseau SFR, administrateurs réseaux, la jeune société va maintenir en interne des capacités techniques très diversifiées et veiller à la polyvalence de son personnel. Elle va rapidement élargir ses compétences et sa clientèle hors réseau mobile et positionner son cœur de métier sur le développement, l'administration technique de réseau informatique, et l'accès Internet pour les zones rurales.

Ses capacités d'adaptation, de positionnement dans des prestations globales, son savoir faire en matière de télécommunications (terrestre, mobile, satellitaire) vont lui octroyer des avantages stratégiques et un développement immédiat.

PORTRAITS DES DIRIGEANTS

Alexandre Semenadis, trente-cinq ans, est un entrepreneur dans l'âme, il crée sa première entreprise à 18 ans, rachète 50 % d'une société à 23 ans. Puis reprenant des études, il obtient un diplôme de l'enseignement supérieur en « Réseau Informatique et Télécom ». Fort d'une expérience chez SFR (à Paris et Lyon), il occupe en 2000 un poste de responsable support technique et supplée le responsable d'activités au sein du groupe SNEF, un partenaire de SFR. Depuis 2007, il est membre actif de la section toulousaine du Centre des Jeunes Dirigeants (CJD), une organisation qui lui a offert l'opportunité d'évoluer dans sa manière de concevoir et d'exercer ses fonctions de dirigeant.

De son côté, Xavier Palis, trente-quatre ans, après un début d'études supérieures en biologie, se passionne pour l'informatique et rejoint le groupe SNEF. Autodidacte, il entre comme simple technicien de maintenance, affecté au réseau SFR, avant de se voir confier la supervision de l'équipe technique Midi Pyrénées.

Lorsqu'en 2003, Alexandre Semenadis et Xavier Palis créent AUVEA, ils se spécialisent sur les opérations techniques complexes donc à forte valeur ajoutée, sur le réseau de téléphonie mobile. En parallèle, ils s'intéressent à une technologie naissante, le WIFI, et créent leurs réseaux de Hot Spots sous la marque Vivéole.

Véritables artisans du numérique, les deux dirigeants, aussi complices que complémentaires, vont se lancer dans l'exploration de différentes opportunités d'activités dans les domaines de l'informatique et des télécoms. Créateurs d'entreprise, puis repreneurs d'entreprise, ils rachètent la société Oxygène Télécom, spécialisée dans le développement logiciel autour des technologies satellites appliquées aux zones blanches (OXYGENE TELECOM deviendra AUVEA INGENIERIE).

La R&D : consolidation et ouverture **LE « VILLAGE COMMUNICANT », OÙ COMMENT OFFRIR DU HAUT DÉBIT À DES VILLAGES REÇULÉS ?**


Dès juillet 2003, AUVEA Ingénierie (sous la dénomination d'OXYGENE TELECOM) remporte un appel d'offre pour développer pour le compte du Centre National d'Etudes Spatiales (CNES) le concept de « Village communicant ».

La société est en charge de l'étude concernant l'architecture et les systèmes du « Village communicant » (authentification, borne interactive, cybercafé, filtrage, priorisation, télégestion...) et du déploiement de trois villages tests (Aulus-Les-Bains dans l'Ariège, Saint-Léon en Haute-Garonne et Cucugnan dans l'Aude). Elle gère également toute l'intégration des démonstrations réalisées pour le compte du CNES (Sénat, Sommet Mondial de la Société de l'Information, Salon des Maires et des Collectivités Locales...) ainsi que les opérations de sensibilisation auprès des collectivités locales.

L'HYPER NOMADISME ET LES SERVICES

Le succès de l'opération « Village communicant » va permettre à AUVEA Ingénierie de se positionner sur d'autres missions de Recherche et Développement, notamment avec le CNES. Tel que le projet ABCs@t (Always Be Connected by SATellite), une valise communicante présentée sous la forme d'un kit de communication autonome ultra léger et qui à partir d'une connexion satellitaire permet de répondre aux exigences d'organisations ou de personnes nomades et isolées opérant sur les cinq continents. Ou encore le projet TIMSAT (Terminal Interactif Multimédia par SATellite) qui offre à son utilisateur toute une gamme de services (vidéo, musique, jeux) sans nécessiter pour autant une connexion Internet.

En parallèle, AUVEA Ingénierie va mener des missions d'études stratégiques et de conseil, ainsi que des missions techniques incluant des comparaisons entre achats de services et montage de réseaux indépendants, accompagnement à l'organisation de la maîtrise d'ouvrage, définition d'architectures de télécommunications alternatives pour répondre à la problématique de la résorption de la « fracture numérique », des actions de sensibilisation auprès de collectivités territoriales et décideurs locaux...



une solution adaptée à la résorption de la « fracture numérique »

VIVÉOLE : LA SOLUTION À LA FRACTURE NUMÉRIQUE

Forte de ces expériences, qui lui confèrent une expertise des différentes technologies d'accès à l'Internet haut débit, la société va considérer que l'accès au haut débit par satellite constitue une solution adaptée à la résorption de la « fracture numérique », c'est-à-dire la disparité d'accès à Internet entre zones rurales et urbaines.

Alexandre Semenadisse et Xavier Palis qui cherchent alors à développer un volant d'affaires hors activités Recherche et Développement saisissent en 2008 l'opportunité de se positionner en tant que Fournisseur d'Accès Internet, spécialisé dans la couverture des zones blanches du territoire national, en distribuant en France la solution Astra2Connect, proposée par l'opérateur satellite luxembourgeois SES ASTRA. Ce nouveau pôle d'activité, dirigé par Jean-Christophe Babinet, est développé sous la marque commerciale VIVEOLE

La marque VIVEOLE, une solution à la fracture numérique ↙

VIVÉOLE : DIFFUSEUR D'INNOVATION

Au cours des dernières années, la technologie d'accès à l'Internet par satellite a considérablement évolué. Jusqu'à peu, les offres étaient lourdes et coûteuses : faibles débits, importants moyens techniques exigés pour la réception, accès unidirectionnel impliquant en complément une ligne téléphonique pour envoyer mails et fichiers...

L'effort réalisé par la SES Astra, via son service Astra2Connect, a été considérable, mettant à la portée de tous les technologies spatiales.

Parallèlement les collectivités locales ont investi massivement sur des technologies d'accès haut débit, comme le Re-ADSL ou le WIMAX, par l'intermédiaire de Délégation de Services Publics (DSP).

La gamme d'offres actuellement disponible est maintenant au niveau des attentes du marché, en prix (autour de 30 euros mensuels) et en qualité (jusqu'à 4Mb/s). Ces offres permettent un accès égalitaire à Internet haut débit à l'ensemble de la population française.

ASTRA2CONNECT : « LA RÉVOLUTION INTERNET PAR SATELLITE »

Parmi les opérateurs satellites qui émettent sur toute l'Europe, figure le la SES ASTRA et sa solution Astra2Connect.

Sa cible est le grand public européen qui ne peut profiter du Haut Débit par les infrastructures terrestres (ADSL, Câble, ...) en raison de son éloignement des installations ou par manque d'infrastructures performantes à disposition. Cette solution offre aux « zones blanches » une solution d'accès Internet bidirectionnel.

En clair, la réception, tout comme l'envoi de données se font via un satellite. Il propose des services « simple play » permettant un simple accès à Internet, « double play » c'est à dire l'accès à Internet et à la télévision en qualité numérique et enfin « triple play » qui allie Internet, télévision et téléphone. Pour y prétendre, il suffit de voir le ciel et de disposer du matériel de réception-émission satellitaire nécessaire (modem, parabole, tête bidirectionnelle, câbles et kit Easy Connect). ASTRA ne vend pas directement au grand public, mais passe par des partenaires partout en Europe.

En mars 2008, le partenaire français d'Astra2Connect est VIVEOLE. À travers VIVEOLE, les « victimes » de la « fracture numérique » peuvent espérer avoir un service comparable à celui existant dans les zones fortement peuplées.

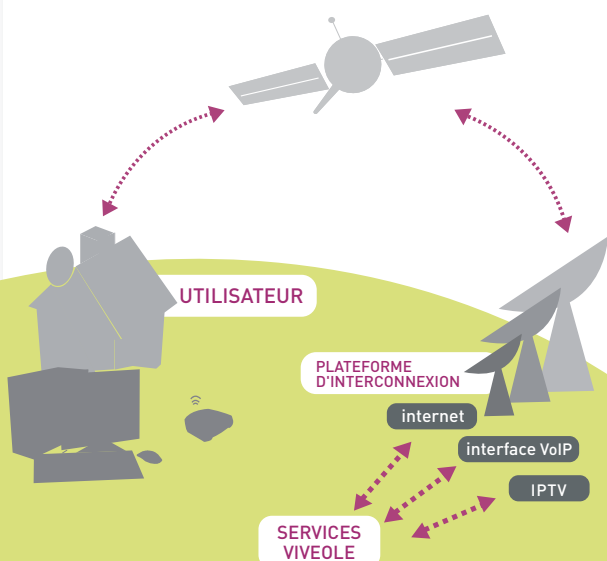
WIMAX & DÉLÉGATIONS DE SERVICES PUBLICS (DSP) : LA RÉDUCTION DE LA FRACTURE NUMÉRIQUE PAR LA PUISSANCE PUBLIQUE :

Le modèle économique des acteurs majeurs des télécommunications impose une densité importante de population pour déployer des solutions Haut Débit. De ce fait, certains territoires peu denses et jugés peu rentables, ont été délaissés par ces mêmes acteurs, accentuant de fait la fameuse fracture numérique.

La carence en infrastructures de ces zones à faible densité a conduit la puissance publique et notamment les collectivités territoriales à réagir en investissant des moyens colossaux pour permettre à leurs administrés d'accéder de manière égalitaire aux technologies Internet.

Notamment en mettant en place des infrastructures telles que les réseaux WIMAX, c'est-à-dire des normes de réseaux sans fil qui définissent des transmissions de données à Haut Débit par voie hertzienne. Une fois construits, ces réseaux sont exploités par un délégataire, lui-même « opérateur de gros » pour les opérateurs grand public.

Vivéole, acteur majeur dans l'internet par satellite, qui dispose d'une compétence technique reconnue, fait partie de ces opérateurs. Avec cependant une spécificité supplémentaire : celle de son expertise de fournisseur d'accès internet en zone blanche, qui lui confère quasiment une mission de service « public » vis-à-vis de ces collectivités qui cherchent à se désenclaver.



La technologie d'internet par satellite de Vivéole, tout comme la feuille de route qu'elle propose (une technologie, une zone géographique, un partenaire et ensuite un déploiement géographique avec un multi-partenariat) a déjà fait ses preuves dans le Limousin, une des premières régions de France, où la société a fait ses armes. C'est donc tout naturellement que depuis début novembre 2009, dans cette même région, la société a démarré ses activités WIMAX. Et ce, au travers d'Axione, qui exploite le réseau WIMAX du Limousin avec sa filiale Axione Limousin, acteur majeur dans l'exploitation de ce réseau (11 réseaux publics avec 25% de parts de marchés des Réseaux d'Initiative Publique).


En apportant son expertise des réseaux radio, son savoir-faire en matière de gestion de clientèle d'abonnés finaux, sa technicité dans la téléphonie IP et sa position de VISIP (Virtual Internet Service Provider), cruciale pour des offres de B2B de haut niveau, Vivéole opère une diversification technologique et se positionne à présent comme un incontournable interlocuteur vis-à-vis des collectivités territoriales, désireuses d'avoir recours aux réseaux WIMAX.

LA NICHE DE VIVÉOLE : LE MARCHÉ DE L'ACCÈS À INTERNET EN ZONES BLANCHES

Les « zones blanches », qui souffrent d'isolement ou d'éloignement, délimitent la taille du marché national visé par Vivéole.

On estime qu'en France, ces Zones Blanches comptent environ 500.000 foyers. Si on applique un taux de pénétration du haut débit de 40%, classique en zone rurale, cela ramène à 200.000 de nombre de clients potentiels d'un accès à Haut Débit alternatif. En comparaison avec le marché global de l'accès à Internet Haut Débit, la « zone blanche » constitue donc un marché de niche.

Pour les Fournisseurs d'Accès Internet nationaux leaders, les enjeux prioritaires à traiter se situent au niveau du déploiement de la fibre optique et de la gestion du contenu des applications et services liés à leurs offres « triple play ». De fait, ils s'intéressent très peu à ce marché visé par les solutions alternatives de Vivéole.



On estime qu'en France, ces Zones Blanches comptent environ 500.000 foyers.

UNE DÉMARCHE EN PHASE AVEC LES OBJECTIFS DES POUVOIRS PUBLICS

Grâce à son offre, VIVEOLE s'est positionnée dès son origine comme une solution à la résorption de la « fracture numérique ». Cette fracture, prise en compte par les pouvoirs publics et les collectivités territoriales, pousse ces dernières à subventionner le raccordement au Haut Débit des « zones blanches ». Le Plan « France Numérique 2012 » a été lancé en avril 2008, soit un mois après que Vivéole ait lancé ses offres Internet. Ce plan, sur lequel VIVEOLE est bien sûr positionné, est aujourd'hui porté par Nathalie Kosciusko-Morizet, Secrétaire d'Etat chargée de la Prospective et du Développement de l'économie numérique.

Il ne propose pas moins de 150 actions articulées autour de quatre priorités : Permettre à tous les Français d'accéder aux réseaux et aux services numériques, développer la production et l'offre de contenus numériques, accroître et diversifier les usages et les services numériques dans les entreprises, les administrations et chez les particuliers et moderniser la gouvernance de l'économie numérique. Autant de défis que VIVEOLE, de par sa culture technique, est à même de relever.

D'ailleurs parmi les dix commandements du Plan, des éléments clés s'inscrivent directement dans la stratégie de VIVEOLE. Exemples, la couverture totale du territoire en haut débit d'ici à 2012, la lutte contre la fracture numérique, la mise en place d'un environnement favorable aux entreprises du numérique, la mise en place d'un droit d'accès opposable (un débit de 512 Kb/s minimum pour un tarif de moins de 35 € par mois)...

QUELQUES CHIFFRES POUR L'AVENIR...

25 %

La part du marché visée par Vivéole sur le marché des zones blanches.

1 500 000

C'est le nombre de français qui résident en zone blanche, qui n'ont donc pas accès aux débits nécessaires pour un usage moderne d'internet.

100 %
du territoire français

Les 90 départements français de la métropole sont couverts en totalité par VIVEOLE.

25

Le nombre de collaborateurs de VIVEOLE.

30 €
par mois

Le prix moyen des forfaits mensuels proposés par VIVEOLE dont l'offre « Classique » à partir de 19,90 € par mois. Ce qui constitue aujourd'hui le forfait Internet le plus abordable du marché.

2003

- Création d'AUVEA
- Concept du « Village Communicant » du CNES

2007

- Rachat d'OXYGENE TELECOM
- Changement de nom : Oxygène Télécom devient AUVEA INGENIERIE
- Rencontre avec ASTRA

octobre 2009

Lancement de la téléphonie satellitaire. En renforçant son offre internet, Vivéole devient opérateur « triple play ».

novembre 2009

Diversification technologique avec le lancement du WIMAX dans la région du Limousin.

2004

Déploiement du wifi en zones blanches.

2006

Naissance de la marque Vivéole

2008

- Commercialisation de l'offre « Internet Haut Débit partout, pour tous ! », sous la marque commerciale VIVEOLE.
- Couverture totale des Zones Blanches Haut Débit.
- « Plan Numérique 2012 » initié par l'Etat.

VIVÉOLE EN QUELQUES DATES...

Béatrice Saffré

Anouk Déqué Communication

b.saffre@adeque.com

Tél : 05 61 55 55 66 / 06 24 33 18 88

www.viveole.fr

Virginie Fleurichamp

Anouk Déqué Communication

v.fleurichamp@adeque.com

Tél : 05 34 32 62 25 / 06 15 37 34 97

www.viveole.fr



Vivéole.fr