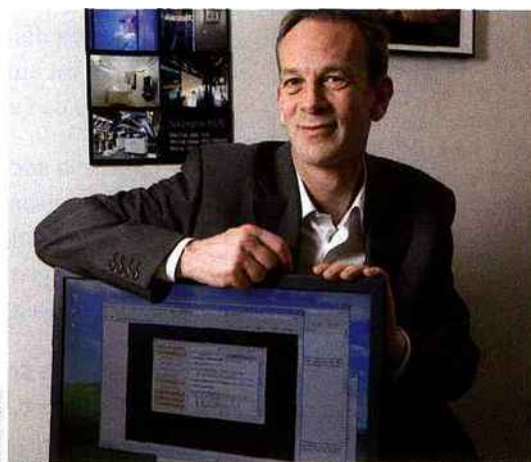


**ENTREPRISES ET MARCHÉS****TÉLÉPHONIE | Tech'Care, l'opérateur qui veut casser les codes**

Une interface intuitive de gestion d'appels depuis le PC, une politique originale d'intéressement des distributeurs... Tech'Care ouvre une nouvelle brèche dans le secteur des services télécoms.

Un logiciel apparaît sur l'écran du PC pour appeler, envoyer un fax, transférer ou filtrer les appels, organiser une conférence téléphonique en quelques clics... D'emblée, le nouveau service Yago, conçu par l'opérateur Tech'Care, tranche par sa simplicité avec les services de téléphonie traditionnels pour les entreprises. Hervé de Gevigney, son président, a voulu mettre à la portée de tous les utilisateurs les bénéfices de la téléphonie sur internet. « Pour ne pas apparaître comme un énième opérateur, il fallait absolument apporter un service différenciant sans remettre en cause les outils de l'entreprise (mail, agenda...) », explique-t-il.

Pour espérer percer sur le marché des services aux entreprises, le nouvel entrant devra effectivement se distinguer des poids lourds. Les opérateurs mobiles SFR et Bouygues Telecom se sont réorganisés ces deux dernières années pour offrir une solution de rechange crédible à France Télécom sur le segment des



GOUWER THOMAS

communications fixes professionnelles, encore accaparé par l'opérateur historique. De son côté, Completel, la société de services télécoms aux entreprises adossée à Numéricable, vient de se renforcer sur la cible des PME en acquérant, fin mars, B3G, pionnier de la téléphonie IP en mode externalisé.

Malgré cette concurrence, Tech'Care, ainsi que d'autres sociétés de services IP comme Keyyo, avancent avec une certitude : le marché reste largement à conquérir. Selon Solucom Group, moins d'une entreprise sur trois avait déployé l'an dernier un projet de téléphonie sur IP. Tech'Care espère vendre plus de 10 000 lignes d'ici à fin 2010. La spécificité de l'entreprise ? Elle tient d'abord à la personnalité de son président, Hervé de Gevigney, 44 ans, un ingénieur de formation spécialiste des systèmes informatiques embarqués, qui a conduit des projets industriels pour le compte

**Atypique.** Hervé de Gevigney, 44 ans, tranche avec le sérail des télécoms. Avec son service Yago, cet ingénieur spécialiste en environnement industriel veut prendre le contre-pied des opérateurs traditionnels.

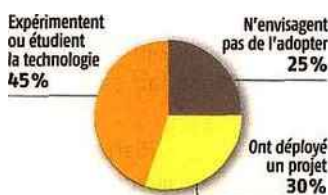
d'Alstom et de Schneider Electric. Il est « tombé » dans la téléphonie par hasard quand un opérateur alternatif est venu démarcher sa société de conseil en ingénierie en 2005. « L'offre n'était pas suffisamment industrialisée. J'ai compris qu'il y avait de la place pour un nouvel acteur à condition de bâtir une offre automatisée depuis l'activation des ressources dans le réseau jusqu'à la fourniture du service au client », explique-t-il. Pour compenser ses moyens limités, il a codéveloppé le service Yago avec divers partenaires. L'opérateur d'infrastructures Alphalink lui loue un réseau de télécommunications tandis que les sociétés C2G-Interactive, Auxine Média et 2 de Cordée apportent leurs technologies web, informatiques et audiovisuelles.

**AUCUNE DURÉE D'ENGAGEMENT**

L'originalité de Yago tient aussi à son modèle de commercialisation. D'une part, les contrats, basés sur une tarification basée sur le nombre d'utilisateurs (29,90 euros HT/mois par utilisateur), n'imposent pas de durée d'engagement. D'autre part, Tech'Care propose de rémunérer ses installateurs en leur rétrocédant un pourcentage sur toute la durée de l'abonnement. « Cela leur garantit des revenus récurrents et pas seulement une rémunération au moment de l'installation. C'est également une incitation à nouer avec le client une relation de qualité sur le long terme », explique Hervé de Gevigney. Une manière aussi de parier sur l'avenir. ■ HASSAN MEDDAH

**LA TÉLÉPHONIE SUR IP, UN MARCHÉ QUI RESTE À CONQUÉRIR**

Etat d'avancement des projets de téléphonie sur internet dans les entreprises françaises



SOURCE : SOLUCOM GROUP / NOVEMBRE 2008