

# Gowex, le réseau wifi qui enrichit les collectivités

Une ville touristique française aurait déjà décidé de franchir le cap... Ce 23 novembre, dans son stand au salon des maires et des collectivités locales, **Karim Bouchfanj**, directeur général de Gowex France, spécialiste de solutions wifi pour les collectivités, est fort occupé à expliquer son offre aux visiteurs. « *Les investissements réalisés par la ville pour s'équiper en wifi peuvent être rentables* », essaie de convaincre Karim Bouchfanj.

L'entreprise espagnole, au chiffre d'affaires d'une cinquantaine de millions d'euros en 2010, s'est implantée en France en septembre dernier. Elle propose une offre commerciale originale. « *Nous gérons l'intégralité de l'installation, du fonctionnement, de l'entretien du réseau wifi, et également les revenus générés par ce système, notamment grâce à la publicité géolocalisée. Par exemple, lorsqu'un utilisateur se connecte via une borne wifi, il verra une publicité pour le Mac Donald du coin. C'est une première source de revenus* », explique Karim Bouchfanj à *Silicon.fr*.

## **Freemium, pub et roaming**

Concrètement, « *les publicités qui s'affichent normalement sur les sites Internet seront remplacées par la publicité générée par Gowex, grâce à la technologie Wiloc* », poursuit le dirigeant. Néanmoins, la collectivité conserve un droit de regard sur le choix des annonceurs : les autorisations pour diffuser les publicités sont données à chaque fois par les municipalités. Et, des quotas de publicité sont limités. « *On ne va pas bombarder les gens de publicité.* » Par ailleurs, sur la page d'accès au réseau wifi public, « *Il peut aussi y avoir du contenu qui s'affiche, fruit d'un partenariat avec un média* ».

Le dispositif prévoit aussi d'autres sources de revenus : en effet, l'accès à Internet de base, avec un débit de 512 Kbit/s est gratuit. Mais les utilisateurs ont la possibilité d'obtenir une connexion plus rapide (1 Mo ) et sans publicité... à condition de payer. Autre source de revenus potentielle : le roaming. « *Les réseaux 3G sont engorgés, nous proposons une possibilité de délestage de leur réseau* », explique Karim Bouchfanj. De cette manière, lorsque l'utilisateur arrive dans une zone 3G saturée, il est rebasculé sur le réseau wifi.

La ville peut également faire d'autres usages : se servir de ce portail d'accès au réseau wifi comme d'un canal de communication, et du réseau pour faire fonctionner certains services comme la gestion des données du trafic, du parc des parcmètres, ou encore les communications entre des structures publiques. Bref, cela « *peut générer des économies pour la collectivité* », estime Karim Bouchfanj.

## **ROI au rendez-vous ?**

Selon leurs caractéristiques, les villes peuvent s'attendre à une répartition différente des sources de revenus de leur réseau wifi. « *Dans une petite ville touristique, c'est le roaming qui sera la première source de revenus la plus importante, car les réseaux 3G seront saturés par les visiteurs. L'accès freemium concerne plutôt les villes business, et les villes avec un bassin de population plus large tireront plus de bénéfices de la*

*publicité* ». D'après l'entreprise, le dispositif est très vite rentable : « *par exemple, une ville de 180 000 habitants avait investi 500 000 euros. Ses frais de fonctionnement annuels sont de 20 à 30 % de l'investissement de départ, et le ROI a été atteint au bout de 2,5 ans* », illustre Karim Bouchfanj.

Au total, l'entreprise revendique une soixantaine de dispositifs déjà en fonction auprès de 50 millions d'habitants. Certains réseaux couvrent des villes entières, comme Madrid ou Barcelone, ou encore des réseaux de transports, avec le métro de Buenos Aires en Argentine, notamment. L'entreprise a également mis en place un dispositif pour « *un réseau de kiosques à journaux qui proposent le wifi gratuitement, et attirent ainsi les clients* », ajoute Karim Bouchfanj. Certaines collectivités ont choisi la voie du partenariat public privé, mais la plupart d'entre elles ont privilégié la délégation de service public.

Gowex explique avoir déjà mis en place et expérimenté les solutions qu'elle propose aujourd'hui en France, après s'être « *mise aux normes de l'Arcep [le régulateur télécoms, NDLR]* ». Quant aux accords de délestage avec les opérateurs, « *nous allons les demander dès que nous aurons le réseau* », assure Karim Bouchfanj. Si Gowex vient de débarquer en France, l'entreprise veut aller vite : avant la fin de l'année, un accord avec un grand réseau de transport devrait être annoncé, ainsi qu'un autre avec une « *grande ville touristique* ». Et, au total, pour 2012, l'opérateur wifi vise la douzaine de contrats.

*crédit photo © goodluz Fotolia.com*