

Ozone lance le téléphone Wi-Fi à Paris

Ozone est un cas à part dans l'Internet français. Créée par Rafi Haladjian, la start-up se positionne sur le marché du 'Wi-Fi pervasif'. Derrière cette expression, la volonté d'un développement par et pour les utilisateurs du service. Et Ozone poursuit son bonhomme de chemin. Après avoir lancé une offre d'accès à Internet sans fil à Paris qui a rencontré un certain succès (voir nos articles), la petite entreprise dirigée par l'ancien patron de Fluxus et adossée au réseau de BT, se lance aujourd'hui dans la téléphonie mobile. Comme nous vous l'annoncions en octobre dernier, Ozone va proposer dès le mois de mai une offre de téléphonie mobile à Paris en Wi-Fi. Baptisée 'Teleph(oz)one', cette offre est proposée pour 9 euros par mois aux abonnés Ozone et pour 12 euros au tarif général. Elle permettra de téléphoner gratuitement et de façon illimitée à tous les abonnés au téléphone fixe en France. Les abonnés mobiles et ceux situés à l'étranger seront joignables à un prix comparable à ceux pratiqués par les opérateurs téléphoniques alternatifs, a précisé Rafi Haladjian. Pour utiliser Teleph(oz)one, l'abonné devra se situer dans une zone couverte par le réseau Ozone, pour l'instant limité à quelques arrondissements parisiens (Ve, Xe, XIe, XIIe, XIIIe, XVIe et XXe) ou à proximité d'un réseau Wi-Fi ouvert. L'utilisateur se verra attribuer un numéro unique commençant par 01 et sera joignable sur son ordinateur portable ou de bureau, son assistant personnel ou son mobile compatible Wi-Fi. D'ailleurs, deux combinés Wi-Fi seront vendus par Ozone: un modèle du constructeur coréen Unidata et un second du taiwanais Senao.

Wi-Fi pervasif En mars 2004, commençait l'aventure Ozone avec l'accès gratuit à Internet haut débit en Wi-Fi. Initiée dans le XIIIe arrondissement de la capitale, l'offre était ouverte à tous. Il suffisait alors d'« accrocher » le signal émis par la start-up qui elle-même est reliée au backbone de British Telecom lui aussi situé dans le XIIIe. Ozone se plaçait alors dans une démarche expérimentale qui va au-delà du simple accès sans fil à Internet. « L'Homme est entouré d'objets intelligents, communicants mais qui sont déconnectés les uns des autres. Il s'agit de relier l'ensemble de ces objets afin de créer un réseau pervasif basé sur le Wi-Fi », expliquait Rafi Haladjian. « Chacun devra construire son propre réseau pervasif. Ce réseau n'appartient à personne, on attend que les utilisateurs s'interconnectent les uns aux autres. Il s'agit d'une construction collective où les usages hors accès simple au Web vont se développer », ajoutait-il. Pervasif, collectif, gratuit... Rafi Haladjian rêve d'un monde en ligne où les utilisateurs ont la main sur les réseaux. Une sorte d'écosystème qui créera l'Internet de demain où tous les objets dialogueront. Noble vision qui se situe très loin des contraintes économiques des opérateurs. Mais Ozone est une entreprise qui doit quand même vivre. Alors, en octobre 2004, un premier virage stratégique a lieu. Le FAI annonce le lancement d'une offre payante à 18 euros par mois pour un débit symétrique de 2 Mb/s. Dans le même temps, la couverture de Paris avance. Pour couvrir toute la capitale (fin 2006) l'opérateur propose aux Parisiens qui habitent en dehors de ces zones d'installer gratuitement une antenne Wi-Fi sur le toit de leur immeuble. Par ailleurs, les particuliers qui participent à l'extension du réseau en implantant de nouvelles antennes bénéficieront d'un abonnement gratuit. Cette implication de l'utilisateur, censé déployer ce réseau 'pervasif', est au cœur de la stratégie d'Ozone. Ce qui fait de cette start-up une exception notable dans le petit monde du Wi-Fi et de l'Internet français. Ozone entre donc dans une phase de maturité avec ces deux offres payantes Internet et téléphonie en Wi-Fi. Pour autant, le côté local de ces offres risque de rendre difficile l'équation économique même si Rafi Haladjian se défend de chercher la rentabilité. Plus d'infos sur Ozone à cette adresse