



**Bienvenue**  
Wi-Fi everywhere

**Jean-Baptiste Queromes  
& Fabrice Gaumont**  
Fondateurs de Bienvenue WiFi  
21 août 2017



Les évolutions technologiques et sociétales ont profondément bouleversé de nombreux domaines d'activité ces dernières années. Si d'apparence ces transformations digitales se sont réalisées étape par étape, en réalité, la réduction de la **fracture numérique** entre entreprises et particuliers est un véritable challenge au quotidien. L'ensemble de ces innovations accompagnent une réelle **révolution des usages** et ont inversé le rapport de force : c'est à présent les clients, qui en définissant de nouvelles normes, façonnent leurs besoins réels. Chaque entreprise fait ainsi évoluer ses stratégies pour répondre au mieux à ses clients et à leurs attentes. Dans cette logique de **transformation digitale** de la société, les start-upers créent bien souvent une société en réponse à un besoin concret.

Ainsi, c'est en partant d'un constat simple que **Fabrice Gaumont** et **Jean-Baptiste Queromes** ont créé l'entreprise **Bienvenue WiFi** (QG Group SAS), anciennement Bienvenue Telecom.

Ces deux ingénieurs, spécialisés dans l'industrie des Télécoms, ont su discerner dans la démocratisation des smartphones et la mobilité des populations, les problématiques liées aux surcoûts de roaming avec un véritable temps d'avance.

En effet, alors que la suppression de ce dernier est rentrée en application en Europe au **15 juin 2017** par l'**ARCEP** (<http://www.arcep.fr/?id=8710>), l'aventure de **Bienvenue WiFi** commence dès 2013. Jean-Baptiste Queromes saisit les opportunités offertes lors de son tour du monde pour étudier directement les solutions et difficultés liées à l'usage d'internet mobile et leur coût.

A son retour, alors que l'idée prend sa forme finale, un ultime coup de sonde auprès de touristes du Louvre décidera les deux fondateurs à se lancer dans la création de cette start-up.

## L'objectif de Bienvenue WiFi :

Pour répondre aux besoins en connectivité, Bienvenue WiFi propose à ses clients une location de miniBox à la journée. C'est une **réponse technique simple**, un hotspot de poche, qui allie praticité et simplicité et lève les différents freins existants à l'usage des données mobiles dans un pays étranger.

L'utilisateur loue le boîtier selon ses besoins et peut y connecter jusqu'à 10 appareils en simultanément. L'offre de service est disponible à des tarifs **accessibles**, entre 5 à 10€ en fonction de la durée de la location. Le client dispose alors d'une connexion fiable partout dans le monde et en très haut débit.

La miniBox propose en effet du Wi-Fi grâce au réseau 4G déployé par les opérateurs et offre par conséquent des débits dépassant l'ADSL.

Après utilisation, le client remet le boîtier au partenaire chez qui il l'a loué, ou dans une enveloppe fournie et prépayée.

Tout est fait pour **simplifier la démarche** : « nous proposons une page unique qui présente le produit, son prix ainsi que la possibilité d'acheter notre service. Nous souhaitons que cela consomme le minimum de temps et de données aux utilisateurs. »

# 200 000\$

c'est le coût de la facture qu'a reçu Celina Aarons, une américaine, après avoir envoyé 2 000 textos durant son séjour au Canada.

Source: [uk.complex.com](http://uk.complex.com)



Si les touristes étrangers sont les principaux utilisateurs de Bienvenue WiFi, le modèle de distribution B2B de la start-up permet également d'adresser des clients dans le cadre de leurs activités professionnelles.

Fabrice et Jean-Baptiste en témoignent : « Nous avons eu le cas d'un client chinois qui revenait du Japon avec 700€ de hors forfait. En utilisant notre service, il a payé 50€ lors de son déplacement en France. C'est un effort qui a su être apprécié par l'entreprise et son département des achats. »

La miniBox de Bienvenue WiFi s'installe peu à peu dans l'**écosystème numérique** et l'entreprise a réussi à nouer de solides partenariats. Parmi les 120 partenaires référencés, on dénombre de nombreuses entreprises sensibles au développement des **usages mobiles** et des **nouveaux besoins** de leurs clients. **Foncia**, **Interhome** et **Europcar**, par exemple, proposent dorénavant ce service de connectivité lors de locations saisonnières de biens immobiliers ou de véhicules.

Cette démultiplication des besoins pour le Wi-Fi permet à la **start-up française** de gérer un parc de 2 000 miniBox et une croissance multipliée par trois par rapport à l'année précédente.

« C'est en nous consacrant à 100% à notre idée et en nous engageant avec des partenaires tech-

nologiques comme UCOPIA que nous avons pu développer un produit de qualité, qui répond aux **besoins marketing, techniques et légaux.** » soulignent Fabrice et Jean-Baptiste.

« La solution UCOPIA nous a permis de développer une innovation majeure en ayant la capacité d'afficher un portail captif, en mobilité, aux utilisateurs de nos miniBox. Nous sommes donc en mesure de proposer le rechargement à nos clients par exemple, ce qui diminue le temps passé à la vente chez nos partenaires. Nous pouvons également pousser l'**univers de services** de nos partenaires vers nos clients en situation de mobilité. Notre solution permet ainsi à nos partenaires de garder le contact avec leurs clients, et pas seulement lorsqu'ils sont connectés au WiFi de l'hôtel ou du centre de conférence. Cela laisse présager une toute nouvelle approche de la **relation client** et de l'**expérience utilisateur.**»

Bienvenue WiFi souhaite continuer de faire évoluer son produit pour s'adapter aux souhaits des utilisateurs.

De nombreuses initiatives sont ainsi lancées pour « simplifier l'accès au Wi-Fi » et en baisser le coût pour les clients.

« Une très belle promesse que nous continuerons d'accompagner avec les fonctionnalités UCOPIA embarquées dans cette révolution. »