

# Dossier de presse



☞ Contacts Agence C3M

Tél. : + 33 (0)1 47 34 01 15

Isabelle Ronvaux, [isabelle@agence-C3M.com](mailto:isabelle@agence-C3M.com)

Michelle Amiard, [michelle@agence-C3M.com](mailto:michelle@agence-C3M.com)

☞ VIVACTION

Delphine Grégoire, Responsable Marketing

177, avenue Georges Clémenceau

Immeuble Plein Ouest

92 000 Nanterre

Tél. : 01 56 38 42 90

Fax : 01 56 38 42 91

[www.vivaction.fr](http://www.vivaction.fr)

Retrouvez les communiqués et le dossier de presse sur [www.agence-C3M.com](http://www.agence-C3M.com)

## SOMMAIRE

<b>1.</b>	<b>L'OPERATEUR TELECOMS DE REFERENCE.....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>FAITS ET CHIFFRES.....</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>DIX ANS DE SAVOIR-FAIRE DANS LES RESEAUX ET LES TELECOMMUNICATIONS.....</b>	<b>6</b>
<b>4.</b>	<b>DES EXPERTS DE TERRAIN .....</b>	<b>7</b>
<b>5.</b>	<b>VIVACTION SPECIALISE SES EQUIPES PAR MARCHES.....</b>	<b>8</b>
<b>6.</b>	<b>UNE PANOPLIE COMPLETE DE SOLUTIONS VOIX.....</b>	<b>10</b>
<b>7.</b>	<b>LES SOLUTIONS DATA : INTERNET SECURISE ET INFOGERANCE</b>	<b>13</b>
<b>8.</b>	<b>DES PROJETS VARIES AUPRES DE CLIENTS DE TOUTE TAILLE ....</b>	<b>15</b>
<b>9.</b>	<b>VIVACTION, L'OPERATEUR TELECOMS DE L'EXTREME.....</b>	<b>16</b>

## 1. L'opérateur télécoms de référence

VIVACTION est un opérateur et intégrateur français indépendant créé par Richard MARRY, son actuel président. Riche d'une expérience de plus de 10 ans, quasi unique aujourd'hui, l'opérateur qui possède sa propre infrastructure de télécommunications (licence ARCEP L 33-1) a su développer une expertise pointue et acquérir une connaissance sans égale de ses clients entreprises.

**Tous ces éléments en font un opérateur de référence.**

## 2. Faits et chiffres

### DATES CLÉS

- 1995** : Création de VIVACTION opérateur filaire (Voix fixe et mobile)
- 2000** : Fournisseur d'accès Internet sécurisé et d'interconnexions multisite (réseaux virtuels privés — VPN sécurisés)
- 2001** : Rachat de Corail Telecom
- 2002** : Rachat de Telecom Partners
- 2003** : Convergence Voix & Data (VoIP)
- 2004** : Rachat d'Europacom et First Telecom
- 2005** : Obtention de la licence d'opérateur en télécommunication L 33-1  
Ouverture de routes à l'international

### EN CHIFFRES

- 4 implantations France (Nanterre, Lille, Lyon, Aix-en-Provence)
- 1 implantation internationale (Casablanca)
- 50 collaborateurs
- Capital social : 3,6 millions d'euros
- Plus de 5 000 clients
- Plus de 600 millions de minutes de voix et VoIP gérées par an
- 60 partenaires actifs en France (Nord, Ile-de-France, Centre et Paca) mi-2006

### LE METIER

Le cœur de métier de VIVACTION : fournir des solutions pour le transfert et la gestion des communications de l'entreprise. Orientée dès son origine sur une offre de voix filaire, VIVACTION a très logiquement évolué en intégrant successivement des technologies complémentaires et nouvelles :

- Connexions Data XDSL et VPN,
- Solutions de convergences Voix/Data,
- VoIP,
- Mobilité sur réseaux GSM,
- VoIP sur Wifi et Edge,
- CPL (Courant porteur en ligne)...

Quelles que soient les technologies de communication mises en œuvre, VIVACTION remplit un rôle de guichet unique évitant ainsi une gestion multifournisseur, toujours contraignante pour une entreprise.

VIVACTION :

- possède une totale maîtrise de l'ensemble des technologies télécoms (voix filaire, VoIP, Data, mobilité),
- maintient et exploite directement sa propre infrastructure technique,
- et se présente comme guichet unique, véritable point de centralisation et d'optimisation des budgets télécoms, pour ses clients.

### 3. Dix ans de savoir-faire dans les réseaux et les télécommunications

#### MAÎTRISER LES TECHNOLOGIES EN TOUTE LIBERTÉ

Véritablement autonome, VIVACTION dispose de sa propre infrastructure réseau de dernière génération interconnectée au réseau France Télécom (licence L 33-1). Cette infrastructure tout IP constitue un plus majeur qui permet à ses ingénieurs et techniciens d'œuvrer sans contraintes et d'offrir, aux clients utilisateurs, une qualité et une sécurité de services incomparables.

« Ayant investi dans de nouvelles technologies depuis 10 ans, VIVACTION dispose déjà d'une forte compétence sur les dernières avancées comme la voix sur IP, Wifi, Edge, TDM over IP, etc. », confirme Richard MARRY, P-DG de VIVACTION. « De plus, notre licence d'opérateur nous autorise à prendre intégralement en charge toutes les communications et à nous positionner comme seul interlocuteur de l'entreprise », ajoute-t-il.

#### ACCOMPAGNEMENT ET ÉCOUTE DES ENTREPRISES

Pour conquérir et fidéliser, **la dimension humaine** n'est pas le moindre des avantages comparatifs de VIVACTION. Cette dimension lui a permis de cultiver l'écoute, la proximité et la réactivité qui sont toutes des qualités jugées primordiales par les entreprises désireuses de s'engager sereinement sur les voies nouvelles des télécommunications IP.

« Chaque entreprise évolue à son rythme, et une rupture technologique brutale ne convient pas à toutes. Dans la voix sur IP par exemple, VIVACTION propose une solution sur mesure après un audit précis. De l'écoute, de l'adaptation, plutôt que des solutions toutes faites ! C'est notre philosophie », explique Richard MARRY. Une approche très appréciée par les PME, et somme toute assez logique. VIVACTION est elle aussi une PME !

## 4. Des experts de terrain

### DES POLES DE SPECIALISTES

Dirigée et animée par son directeur général Richard MARRY, l'équipe VIVACTION est structurée autour de pôles d'expertise :

Accompagnement commercial en direct,

Consultants avant-vente,

Marketing,

Ingénieurs Télécoms et Techniciens d'exploitation,

Administration des ventes,

Relation Client (plateau de réception d'appels intégré).

### UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION NATIONAL

En complément de sa force de vente directe, VIVACTION s'appuie sur son réseau de **60 distributeurs-partenaires** pour accompagner ses entreprises clientes. Acteurs de terrain et excellents connaisseurs des besoins des PME/PMI, ces distributeurs constituent le vecteur privilégié de la réussite de l'opérateur télécoms.

Au regard de leurs profils, les partenaires pressentis par VIVACTION se voient proposer deux niveaux d'engagements :

**PARTENAIRE-INTÉGRATEUR CERTIFIÉ** : il est activement impliqué dans la définition et la formulation des offres et il assure en direct le déploiement des solutions avec le soutien des équipes techniques.

**PARTENAIRE-DISTRIBUTEUR** : acteur de terrain, il bénéficie du savoir-faire et de l'expertise VIVACTION jusqu'au déploiement de l'offre dont il assure la totale commercialisation.

Pour VIVACTION, tous ces partenaires « Ventes Indirectes » ont un nom et une personnalité propres. Pour la réussite de chacun et en complément de l'offre produit, l'opérateur met à leur disposition une logistique de premier ordre.

**Une équipe multicom pétence** : une conseillère clientèle dédiée au parc de chacun des distributeurs, des responsables commerciaux en soutien sur le terrain, des experts marketing pour créer une dynamique de vente et d'opérations de marketing opérationnel, des ingénieurs et techniciens.

**Des outils de gestion** : un extranet générique et personnalisé par distributeur pour suivi individualisé des clients.

Et les résultats enregistrés en moins de deux ans sont éloquentes : 60 partenaires actifs, 1 000 clients actifs, 200 nouveaux clients par mois...

## 5. Vivaction spécialise ses équipes par marchés

Face à un marché télécoms de plus en plus généraliste et grand public et pour répondre aux souhaits légitimes de clients qui exigent plus qu'une solution télécoms lambda, VIVACTION est le seul à opter pour une approche des marchés par « métiers ». Richard MARRY souligne : « Cette stratégie nous permet de confier chaque domaine à des spécialistes confirmés, proches des clients et de leurs métiers ».

### À CHAQUE SOLUTION MÉTIER, DES EXPERTS

VIVACTION est en mesure de proposer à ses clients des solutions télécoms ciblées et à forte valeur ajoutée. La connotation « métiers » prononcée leur confère la personnalité et la pertinence qui sont un peu la marque de fabrique de VIVACTION. Elles comportent lorsque nécessaire une dimension de sur-mesure qui explique leur réussite présente.

VIVACTION a choisi de structurer son organisation commerciale et ses équipes (techniques et services clients) par métier afin de répondre au plus juste aux besoins particuliers de ses activités.

Au-delà des PME et PMI, son marché originel, l'opérateur s'attache plus particulièrement aujourd'hui à conforter son *leadership* sur le territoire des professionnels grands utilisateurs de télécommunications – centres d'appels, téléboutiques, hôtellerie et hospitalité principalement – à la recherche de performances, de sécurité et d'un service de première force.

#### Les solutions *Entreprise*

Les solutions « Entreprise », au cœur de l'offre VIVACTION, associent les différentes technologies modulées au vu des besoins de chacun des clients et proposent des services à valeur ajoutée : expertise et audit, contact de proximité, relation client personnalisée, chef de projet dédié, extranet pour une gestion analytique des communications...

Références : Façonnable, Escada, Afflelou, Casino...

#### Les solutions *Call center*

Leader sur les **call centers offshore (Maghreb et Afrique subsaharienne)**, VIVACTION intervient auprès de ces professionnels aussi bien en France qu'à l'étranger. Bien plus qu'un opérateur, VIVACTION est aujourd'hui le partenaire des call centers pour la création et l'intégration des solutions télécoms clés en main et sur mesure, avec les meilleures technologies actuelles.

Références : Tingis, Atento, Outsourcia...

#### Les solutions *Hôtellerie*

Les spécialistes de ce secteur chez VIVACTION savent déployer des solutions en tenant compte des contraintes de l'hôtellerie, avec ou sans fil Wifi, ou encore en mode CPL. Les solutions intègrent les liaisons Internet (et le matériel), la gestion des communications téléphoniques et/ou Internet payantes ou non, des logiciels de suivi des consommations, et des solutions de facturation. Ces équipements peuvent concerner les chambres, les salles de séminaire, la réception et les bureaux, les halls, les bars, etc.

Références : LSF (groupe ENVERGURE, franchisé ACCOR), SOFITEL Champs-Élysées...

#### Les solutions *Hospitalité*

Intervenir dans **le monde de la santé** nécessite une approche spécifique et une connaissance des réglementations et des technologies utilisées dans les établissements. Les spécialistes VIVACTION déploient en toute connaissance les meilleures technologies, avec des solutions de suivi de consommation et de facturations adaptées.

Références : CHU (Rouen, Rennes, Beauvais...), La COMMUNICATION HOSPITALIERE...

#### Les solutions *Téléboutique*

La division Téléboutique (autrement appelée *call shop*) de VIVACTION propose une solution VoIP pour téléboutiques clés en main, avec une grille de tarifs très agressive et spécialement pour les communications internationales.

Références : Cobra Net, Maba liaison, copy communication...

## LA VENTE AUX OPÉRATEURS

VIVACTION intervient sur **le marché de vente en gros de minutes** de télécommunications auprès d'autres opérateurs français ou internationaux (Wholesale). Cette activité en forte expansion repose sur **l'ouverture de nouvelles routes pour développer du trafic vers les marchés émergents et, réciproquement, pour acheminer du trafic de puis ces zones vers la France.** « *VIVACTION occupe déjà une place de référence pour le Maghreb et l'Afrique subsaharienne !* », analyse Richard MARRY. Reconnu pour l'excellence de son infrastructure technique, l'opérateur jouit également d'une bonne réputation pour son service commercial et le suivi de ses clients opérateurs.

Références : plus de 200 millions de minutes VoIP vendues...

## 6. Une panoplie complète de solutions Voix

VIVACTION propose des solutions Voix professionnelles « clés en main » complètes et très compétitives sur le marché. Pour déployer la meilleure solution possible entre l'entreprise et son infrastructure, VIVACTION lance un audit de l'existant et effectue des simulations détaillées.

« VIVACTION peut s'engager sur la **haute disponibilité** du service. En effet, nous opérons notre propre réseau bâti pour assurer une disponibilité optimale grâce à de multiples mécanismes de sécurisation et de redondance », affirme Richard MARRY. Bien entendu, ses ingénieurs supervisent l'état des infrastructures en continu, et prennent en charge sa maintenance et son évolution.

### LA GAMME TRADITION VOIX

#### Solution Voix Tradition

Une solution de téléphonie simple et maîtrisée, sans aucun engagement et sans intervention, permet aux entreprises d'optimiser tout simplement leur budget télécoms.

Avantages : pas d'intervention manuelle lors de la numérotation. Sans engagement, facturation à la seconde dès la première seconde...

#### Solution Numéros d'accueil

Le succès incontesté des numéros d'accueil illustre le souhait des entreprises de bénéficier de ce type de service. VIVACTION conseille ses clients sur le meilleur choix en fonction des besoins : appel gratuit pour l'appelant, à coût partagé... Le SVI (serveur vocal intelligent), véritable service à valeur ajoutée pour la gestion d'un accueil performant, permet en complément une qualification complète des appels pour accéder rapidement aux services demandés.

Avantages : fidélisation de la clientèle, source de revenus supplémentaires, un numéro unique et personnel...

#### Solution Mobilité

Afin de donner plus de liberté à ses clients, VIVACTION innove avec des offres de téléphonie mobile dont la tarification est basée sur la téléphonie filaire : abonnement + consommation. Aucun engagement de durée n'est exigé et la facturation s'effectue à la seconde dès la première seconde, évitant les coûts cachés et les dépenses injustifiées.

Avantages : « mobiles illimités » à l'intérieur de la flotte, « International réduit » pour une tarification France vers l'étranger à un coût de communication filaire...

### LA GAMME ÉVOLUTION VOIP

VIVACTION, opérateur et intégrateur, est le seul à penser que les solutions IP d'entreprises ne sont pas « Plug and Play », mais exigent l'union de deux métiers complémentaires et indissociables : **opérateur et intégrateur.**

Avec sa gamme **Évolution**, VIVACTION, à partir de ce concept, a créé une gamme qualitative garantissant la qualité des réseaux et le déploiement sans histoire de ses solutions VoIP afin d'apporter des outils télécoms novateurs, performants, générateurs de productivité, de rentabilité et de confort.

#### Solution Évolution Premium

Sur les zones où VIVACTION dispose d'un accès aux boucles locales en fibre optique (Lille-Roubaix, Ile-de-France, Lyon, Marseille - Aix-en-Provence), les entreprises peuvent s'équiper d'une liaison spécialisée permettant l'acheminement de la voix en première classe.

Avantages : canal dédié voix, rapidité, absence de compression, technologie ISDN en LS point à point.

#### Solution Évolution Extenso

VIVACTION accompagne les entreprises dans leur migration vers la voix sur IP. De la migration partielle (maintien de l'abonnement opérateur historique) au dégroupage total « zéro risque » avec *back up* vers l'opérateur historique, les équipes de l'opérateur adaptent les technologies à la demande des clients. L'entreprise peut conserver ses numéros de téléphone, bénéficie de l'accès au réseau privé et sécurisé de VIVACTION et dispose de multiples services : *back up*, numéros d'accueil, garanties de temps de rétablissement variées, etc. Les liaisons VoIP Extenso Entreprises (XDSL) sont exclusivement dédiées au transfert voix, autre gage de qualité.

Avantages : optimisation de 40 % des budgets télécoms, la gratuité des appels intersites, une infrastructure professionnelle, une migration en douceur possible.

#### Solution Évolution Centrex

Cette solution IP s'adresse aux entreprises désireuses de migrer vers des fonctionnalités avancées ou souhaitant renouveler leur standard téléphonique. Cette solution se substitue totalement à l'infrastructure et au réseau télécoms en place (PABX, transport et gestion intégrale des appels entrants et sortants).

Avantages : externalisation totale des ressources télécoms, fiabilité des communications, optimisation des budgets et tranquillité d'esprit.

#### Solution Évolution Soho

Destinée à équiper quatre à cinq postes, cette solution IP combinée à une connexion XDSL, répond aux besoins des TPE souhaitant mutualiser le téléphone et Internet afin de bénéficier au passage d'une solution de télétravail.

Avantages : le prix des communications, la souplesse, mobilité, et le télétravail.

## LES SERVICES À VALEUR AJOUTÉE

#### Une facturation pour piloter les dépenses

Pour faciliter le suivi de ses consommations, chaque client dispose d'une seule et même facture pour l'ensemble de ses services voix et données, intégrant tous les détails et statistiques d'appels globales et individualisées. Ces factures sont également accessibles en ligne via FACTU ONLINE, l'extranet sécurisé à disposition de chaque client. Avec une information détaillée sur l'ensemble des

communications, cet outil constitue un véritable tableau de bord pour le dirigeant ou le responsable télécoms dans la conduite de sa politique de télécommunications.

### Une relation client personnalisée

VIVACTION dédie à tous les clients du parc, une conseillère clientèle personnalisée et dédiée à la gestion et au suivi quotidien des comptes, toujours disponible et joignable, sur un numéro unique. Ce service personnalisé accroît la proximité et le contact quotidien avec nos clients, ce qui permet une plus grande fidélisation.

### Une intégration en mode projet

VIVACTION qualifie, conçoit et met en œuvre les solutions télécoms en mode projet avec un **responsable chef de projet unique**.

Une première analyse des besoins permet aux ingénieurs commerciaux et aux équipes avant-vente de proposer la solution la mieux adaptée, issue soit d'offres clés en main, soit d'une étude sur mesure réalisée en mode projet. *« La mise en œuvre du projet est ensuite réalisée selon des process éprouvés, respectueux des délais pour aboutir nécessairement à une recette. Puis, un chargé de clientèle prend le relais. Ce correspondant dédié à la relation du client avec VIVACTION est épaulé par une hot line technique disponible 24 heures/7 jours »*, martèle Richard MARRY, adepte de la relation personnalisée.

Ce service complémentaire s'ajoute à la pertinence des solutions et facilite une intégration sans histoire. En effet, il ne leur apporte pas une solution standard, mais une offre sur mesure. Ainsi, ses équipes conçoivent et élaborent ces projets VoIP sécurisés en toute tranquillité, au rythme de chaque client. *« Chez les entreprises, on peut déceler trois types de comportements : les "légitimes" (call centers, entreprises multisite, Téléboutiques) qui comprennent rapidement les avantages qu'ils auraient à intégrer la VoIP, les "opportunistes" qui adoptent l'IP si un événement les y pousse (déménagement, extension, ouverture de nouveaux sites...), et les TPE/PME traditionnelles, chez qui le fort ancrage de la téléphonie classique nécessite une évolution progressive (IPBX puis IP Centrex) »*, analyse Richard MARRY, le P-DG de VIVACTION.

## 7. Les solutions Data : Internet sécurisé et infogérance

### LA BONNE CONNECTIVITE XDSL

Afin de répondre au plus près des besoins de chaque entreprise, VIVACTION propose plusieurs packs XDSL. Le client bénéficie d'un accès illimité à Internet avec *firewall* et routeur, mais aussi d'une adresse IP fixe publique avec filtrage IP, d'un nom de domaine et de l'hébergement de site, de la gestion des boîtes aux lettres sécurisées.

« Bien entendu, l'ensemble est supervisé 24 heures sur 24 par les équipes de VIVACTION, avec assistance et hot line 24 heures/7 jours. Et le client accède à de multiples statistiques via l'interface sécurisée Webalyser », souligne Richard MARRY.

#### L'ADSL pour une connexion de base

Cette offre d'entrée de gamme propose un éventail de liaisons de 128 à 800 kbps en émission et en réception. Elle répond à une utilisation de base suffisante à la plupart des utilisations courantes (e-mail et navigation web).

Avantages : réseau privé VIVACTION, triple sécurité (accès, contenu, réseau), partage de connexions illimitées...

#### SDSL : la connexion de qualité sans concession

VIVACTION propose une liaison analogique dédiée avec débit garanti et de la qualité de service (temps de rétablissement maximal de 4 heures). Sur cette technologie symétrique, le client choisit des débits symétriques garantis de 320 kbps à 4096 kbps. Les entreprises utilisant régulièrement Internet et souhaitant travailler en toute sécurité avec une qualité de service inégale se tournent inmanquablement vers cette offre.

Avantages : réseau privé VIVACTION, fiabilité et disponibilité garanties, back up possible ...

### DES PRESTATIONS INTERNET PROFESSIONNELLES ET SECURISEES

Au-delà de la connexion, VIVACTION propose une palette de services pour les projets Internet. Ses équipes spécialisées en sécurité déterminent avec le client la solution la plus adaptée en fonction de son utilisation :

Audit de l'existant, étude et simulations détaillées selon ses besoins ;

Choix de la technologie haut débit la mieux adaptée en fonction de ses attentes ;

Combiner les différents types de réseaux privés (VPN) ou publics dans le monde ;

Un environnement professionnel de haut niveau incluant de nombreux services packagés (IP fixe, nom de domaine, supervision, statistiques, *hot line*, et suivi client personnalisé...);

Une sécurité totale en 4 volets (*back up*, antivirus, IP Sec, *firewall*).

Pour les services d'e-mail, de connectivité, d'hébergement, ou de sécurité, le support et l'assistance sont déclinés sous plusieurs formes : *hot line*, supervision, télémaintenance et maintenance sur site.

## L'INFOGÉRANCE EN TOUTE CONFIANCE AVEC DES SPECIALISTES

Les ingénieurs de VIVACTION prennent en charge la gestion complète de votre projet de réseau d'entreprise, dans les délais établis et sans investissement matériel : étude, mise en production et supervision 24 heures/7 jours. Cette solution est composée de plusieurs prestations : supervision 24 heures/24 et 7 jours/7 sur tout le réseau, maintenance des routeurs, mise à jour permanente de la sécurité du VPN, du *firewall* et de la messagerie antivirus, intégration de nouveaux sites et d'applicatifs, intervention sur site en quatre heures, garantie de temps de rétablissement du réseau de quatre heures pour les sites à débit garanti...

## 8. Des projets variés auprès de clients de toute taille

VIVACTION est ainsi devenu l'opérateur privilégié d'autres opérateurs, mais aussi des PME/PMI, en France et à l'international, comme l'illustrent les exemples des projets ci-dessous.

### SCOTTS FRANCE : TÉLÉPHONIE ET ADSL DÉGROUPE SUR TOUT L'HEXAGONE

Pour équiper ses 80 commerciaux présents dans les divers départements français, le *leader* du marché des produits de jardin (KB, Fertiligène, Substral, Roundup, etc.) a retenu VIVACTION. Installation, déploiement, support... l'opérateur prend en charge tous les aspects de ce projet permettant aux employés de se connecter de chez eux à l'intranet de l'entreprise. Côté sécurité, VIVACTION a installé un réseau privé virtuel (VPN) comprenant un *firewall* global interagissant avec le modem-routeur installé chez chaque collaborateur, doté lui-même d'un *firewall*.

### CENTER VALUE ADOPTE LE GUICHET TÉLÉCOMS UNIQUE

Call center majeur du Sénégal avec plus de 100 positions, CENTER VALUE a confié à VIVACTION son infrastructure télécoms et sa téléphonie. Pour ce projet, l'opérateur a déployé la technologie TDM over IP de VOCALCOM, établi la connexion Internet, et géré les relations avec l'opérateur national SONATEL. CENTER VALUE apprécie ce rôle de *guichet unique* et la *disponibilité permanente* des équipes de l'opérateur.

Parmi les autres références de VIVACTION, on citera : VITAMINE, ESCADA, ENVERGURE...

## 9. VIVACTION, l'opérateur télécoms de l'extrême

VIVACTION accompagne ses clients PME et PMI sur tous les champs d'opération et parmi ceux-ci, **les challenges sportifs et événements de l'extrême**.

Durant ces dernières années, sur les rallyes automobiles, les courses cyclistes, les tournois de golf, les compétitions nautiques et autres réunions hippiques, l'opérateur tout-terrain a déployé ses solutions dans les conditions les plus difficiles.

### LES TÉLÉCOMS, CLES DU SUCCES DE L'ÉVÉNEMENT

Pour rencontrer leur public et réussir, les grands événements doivent assurer le spectacle et, pour cela, **rester en prise directe avec le monde des médias**. En conséquence, les attentes en matière d'information et de communication sont de plus en plus fortes et rendent le choix des solutions télécoms réellement stratégique pour les organisateurs d'événements.

Pour illustration, l'interview du vainqueur de l'OPTIC 2000 par satellite, les commentaires en *live* à l'antenne et la transmission des « papiers » de plus de 400 journalistes... sont autant de missions et de challenges technologiques auxquels VIVACTION a dû faire face pour assurer le succès des épreuves.

Les télécommunications jouent aujourd'hui un rôle majeur pour **la sécurité des hommes**, acteurs de l'événement.

Ainsi, au milieu des dunes de Tunisie et du Maroc, VIVACTION et son réseau télécoms ont représenté le seul contact des équipages avec le monde. Comme l'explique Delphine GRÉGOIRE, Responsable Marketing VIVACTION : *« Sur le raid, le repérage des concurrents et leur sécurité avec l'appel des secours notamment dépendaient totalement de la bonne communication satellitaire. Autant dire que nos solutions doivent être zéro défaut. Sans cette assurance, pas de départ ! »*

En mer ou au cœur du désert, sur le Tour de France à la voile ou le rallye OPTIC 2000, exemples parmi d'autres, l'opérateur a démontré sa maîtrise des télécommunications IP par satellite en assurant sans faille le transfert des communications indispensable au journalisme mais aussi à la sécurité.

Nul doute que ces expériences constituent les meilleures preuves de maîtrise technologique et de fiabilité des solutions télécoms VIVACTION.

Mais l'aventure ne s'arrête pas là, de nouveaux rendez-vous sont à venir :

Rallyes automobiles : OPTIC 2000, ORPI 2000, Rallye des Gazelles et 4L Trophy

Courses cyclistes : Paris-Roubaix, la Flèche Wallonne et Liège-Bastogne-Liège

Voile : Tour de France à la voile et Solitaire du Figaro

Courses hippiques : Grand Prix d'Amérique, concours internationaux

Golf : Open de France