

Les secrets d'Atelio



Intégrateur et opérateur de réseaux téléphonie et Internet, Atelio propose des solutions nouvelles aux PME pour plus d'efficacité ou mieux maîtriser les coûts.

Créée en 2006, la société Atelio est devenue peu à peu un groupe sous l'impulsion de son dirigeant Silvano Trotta qui rayonne sur toute la France à partir de sa base d'Entzheim. « J'ai très tôt compris l'intérêt de la convergence entre la téléphonie et Internet. Notre objectif est d'aider nos clients, grands ou moyens comptes, à intégrer les effets bénéfiques de cette convergence sur les coûts », résume Silvano Trotta, président d'Atelio. Sous sa houlette, c'est un modèle de ventes indirectes qui a été développé, passant par des partenaires dans toute la France.

« C'est une agrégation intelligente de liens. Il n'y a aucune perte de paquets de données »

Au sein du groupe, l'opérateur alternatif Stéphanie Télécom, lancé sous le nom d'Atelio PSO, est considéré par Silvano Trotta comme une « pépite ». Stéphanie Télécom s'est en effet spécialisé dans l'accroissement de la bande passante par agrégation de liens. Il reste en France encore beaucoup de sites à l'écart du réseau à très haut débit. La solution de Stéphanie Télécom permet d'éviter, au moins partiellement, la construction d'infrastructures très coûteuses : « C'est une agrégation intelligente de liens. Il n'y a aucune perte de paquets de données. On sait agréger aussi bien du bas que du haut débit », assure Silvano Trotta.

La solution a été retenue par le conseil départemental de la Marne. L'application au collège Georges-Charpak de Bazancourt a permis de multiplier la bande passante par un facteur 10 ! Désormais éprouvée, la solution est proposée sous forme de package appelé DSL BOOST, sans surcoût. Apparemment, sans grande publicité, la demande est largement au rendez-vous.

Aujourd'hui, deux ans après son lancement, Stéphanie Télécom compte environ 1 000 clients raccordés.

Mais l'entreprise n'entend pas se contenter de gérer un réseau. Elle souhaite créer de nouveaux services. Dans le domaine du SAAS (software as a service), qui permet de localiser les logiciels non plus dans l'entreprise mais dans le « Cloud », autrement dit une mémoire externe, sans limite, avec sauvegarde automatique des données : « Nous sommes les seuls à proposer ce service », assure Silvano Trotta. L'opérateur propose également, depuis lundi, une nouvelle offre destinée à la sécurité du travailleur isolé ou itinérant, sous le nom de GéoProtek. La solution permet non seulement de géo localiser son porteur mais également de suivre à tout instant sa verticalité. C'est donc un reflet précis de son état de sécurité.

Avec le GIE Resom, son réseau de partenaires pour commercialiser de nouveaux logiciels sur le marché français, Atelio annonce 22 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 84 collaborateurs. Une taille qui commence à être visible sur un marché très concurrentiel.