

● LE SERVICE

Mazadoo.**Le Facebook des seniors**

Débuté il y a deux ans, le projet de réseau social pour les seniors, Mazadoo, a pris fin début février. Il réunissait quatre entreprises (Alcatel-Lucent Brest, Le Télégramme, Niji et SmarDTV) et l'école Telecom Bretagne. Depuis, une start-up, Elderis (5 salariés, CA : 50 K€), est même née à Rennes.

Le principe de Mazadoo : « permettre aux personnes âgées de naviguer sur internet de façon sécurisée grâce à leur télécommande de téléviseur et leur téléphone », indique Fabrice Bonnaud d'Alcatel-Lucent et responsable du projet. « Par exemple, un de leur proche poste des photos sur Facebook. Sur la chaîne Mazadoo, les personnes âgées peuvent y accéder et même les commenter grâce à un appel. C'est comme si elle laissait un message sur un répondeur. » La chaîne propose aussi du contenu, comme des informations locales ou l'accès à différents sites internet. Le tout de façon adaptée à la personne âgée : message lu par une voix, gros caractères, etc. Un test grandeur nature a été mené en maison de retraite à Brest et à Lannion.

Commercialisation en septembre

C'est sur cette base de travail que s'est créée Elderis, fin novembre 2010. La société a quitté l'incubateur de Telecom Bretagne en décembre 2011 et a déjà réalisé un chiffre d'affaire de 150.000 euros. « Nous faisons même un résultat positif grâce à un marché obtenu en Allemagne, plus par opportunité que par stratégie d'ailleurs », explique le dirigeant, Jean-Jacques Hennin. L'offre, nommée Elderis, a été un peu modifiée. Elle sera commercialisée officiellement à partir de septembre prochain. Pour 30 € par mois TTC, la personne âgée bénéficiera du service sur son téléviseur grâce à un boîtier et une télécommande unique. « Quand la personne reçoit un message ou des photos, un message apparaît en bas de son écran. » Jean-Jacques Hennin vise d'abord un marché émergent breton, où « il y a des demandes, surtout au niveau des résidences seniors », mais aussi sur le marché européen. « On est sur une cible de gens qui regardent la télévision, donc de culture plutôt européenne. »

I.J.

Elderis : 09 81 46 17 41.

● EN BREF

**Acheter son logement en 48 h
Les notaires innovent**

Jusqu'au 31 mars, les notaires de l'Ouest organisent le mois de l'Immo-Interactif. Plus d'une centaine de biens sont en vente à travers une salle des ventes sécurisée, depuis laquelle les acquéreurs portent des offres d'achat successives dans un espace-temps de 48 heures. www.notaires-ouest.com

● LA STRATÉGIE



Linda Moreira, directrice France de Vueling et André Jourt, vice-président de la CCI de Brest en charge des équipements et de l'aéroport.

**Vueling. Ne l'appellez plus
compagnie low-cost**

● **SON DÉFI** La compagnie aérienne débarque à Brest en mars. Elle veut imposer son concept de compagnie « nouvelle génération », entre low-cost et traditionnelle.

Linda Moreira, directrice France de Vueling, l'avoue : une ligne Brest-Barcelone, elle n'y croyait pas. Pourtant la CCI de Brest, qui gère l'aéroport, a su la convaincre. Le premier vol aura lieu le 25 mars prochain. « C'est la nouvelle destination dont les réservations démarrent le mieux », s'étonne la dirigeante. Celle-ci reconnaît même être plutôt heureuse d'avoir eu tort au départ. Les premiers vols (deux allers-retours directs hebdomadaires) sont en effet pratiquement complets.

La ligne a, de toute façon, jusqu'à la fin de l'hiver prochain pour faire ses preuves. « C'est ce que l'on fait partout où nous arrivons. On démarre petit, on lance l'été, on consolide l'hiver. Puis on fait le bilan », explique la directrice France. Assez peu d'inquiétude à avoir pour Brest. « 13 % de l'offre globale ont déjà été vendus quand la moyen-

ne est en général autour de 5 % », apprécie-t-elle. Un succès lié à la destination, mais surtout au prix (59,99€ TTC, l'aller simple), plus attractif que la concurrence. Pourtant, Vueling, née en 2004, refuse d'être qualifiée de low-cost. « C'est notre ADN, bien sûr, indique Linda Moreira. Mais aujourd'hui nous sommes une compagnie nouvelle génération. Nous proposons les mêmes services que les compagnies traditionnelles avec un prix plus proches de ceux du low-cost. »

« Code share » avec Iberia

La stratégie ? Avoir choisi le "meilleur" des deux mondes. D'un côté, les services (bagages, snacks) et les prix tout inclus d'un côté pour satisfaire les clients. De l'autre, l'infrastructure légère des ventes sur internet (qui concernent les particuliers et les agences de voyage) et la sous-traitance du per-

sonnel au sol pour faire baisser les coûts. Vueling en est encore à communiquer sur ces services inclus mais aspire à ne plus avoir à le faire. « Les autres compagnies ne font pas la liste des services à bord, les clients les connaissent. Pour nous, c'est pareil », note la directrice. La compagnie tire aussi partie de son actionnaire principal, la compagnie espagnole Iberia (45 % du capital). Les deux pratiquent le « code share ». Ce partage de codes permet à Vueling de faire commercialiser ses billets par le réseau d'Iberia. Mais ce positionnement « nouvelle génération » n'a pas empêché la compagnie de connaître les mêmes écueils que les low-cost. Le 31 janvier dernier, Vueling a été condamné en appel pour une affaire de travail dissimulé à Roissy-Charles-de-Gaulle qui date de 2008. « C'est une vieille histoire, nous avons obtenu gain de cause en première instance, raconte Linda

Moreira. Nous estimons que nous avons raison. La loi est compliquée. Nous avons appliqué le droit européen. Les charges sociales étaient payées en Espagne. Nous sommes allés voir les autorités de l'aéroport avec notre dossier. À l'époque, personne ne nous a rien dit. Mais quelques mois plus tard, l'Urssaf nous tombait dessus. » Un vrai problème français pour la dirigeante : « Si la France continue à s'acharner, aucune compagnie n'investira dans des plateformes dans ses aéroports. Nos avions iront "dormir" ailleurs. »

Isabelle Jaffré

VUELING

(Barcelone)
Directrice France :
Linda Moreira
1.300 salariés
797 millions d'euros
de chiffre d'affaires
01 77 93 18 18

CENTRE de **C**ONGRÈS de **M**ESCOAT

Un complexe adapté, au calme pour réussir
vos séminaires & vos réceptions privées

- 17 salles de 10 à 200 places parfaitement équipées
- Self, restaurant et hôtel sur site
- Vaste parking de 350 places et facilités d'accès

Parc d'innovation de Mescoat • Route de Traon Beuzit • 29419 **LANDERNEAU** cedex
Tél. 02 98 21 85 10 • Fax 02 98 21 65 89 • e-mail : bonjour@mescoat.com