

# iGotcha rend gratuit l'accès Internet dans les cafés

La jeune montréalaise finance ce service grâce à la publicité, comme Google le fait à San Francisco

## Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Une jeune entreprise montréalaise, **iGotcha Média**, a mis au point une plateforme de connexion sans fil permettant aux cafés et autres commerces d'offrir gratuitement un accès Internet à leurs clients.

« Les commerçants qui fournissent des zones d'accès sans fil payantes dans leur commerce constatent qu'elles sont peu utilisées à cause de ces frais », dit **Michael Terni**, vice-président et cofondateur d'iGotcha.

« Nous avons donc décidé de fournir une solution qui offre ce service sans que l'utilisateur ait à payer un deuxième forfait en plus de celui de son domicile », ajoute-t-il.

Une trentaine de propriétaires de cafés, de restaurants et de centres de conditionnement physique de Montréal utilisent présentement la solution que leur offre iGotcha, à peu de frais, depuis octobre dernier.

## Fini les portables pour surfer au café

iGotcha loue aux propriétaires de commerce l'équipement de transmission sans fil, ainsi que de petits écrans digitaux pour la navigation sur le Web. Les clients n'ont donc plus besoin de trimbaler leur ordinateur portable.

Fabriqués par **Hitachi**, ces écrans, baptisés **WebPads**, mesurent 10,4 pouces (28 cm sur 22) et pèsent près d'un kilo. Ils permettent de naviguer sans avoir à se brancher, et surtout sans avoir à utiliser un clavier ni une souris. La souris est remplacée par un stylo – comme ceux des assistants personnels – et un clavier virtuel qui s'affiche à l'écran.

iGotcha a déjà installé quelque 120 WebPads dans la métropole québécoise. « Nous sommes dans certaines **Brûlerie St-Denis**, certains **Café Vienne** et bientôt **Chez Cora**. D'ici la fin de 2006, nous prévoyons installer entre 600 et 800 WebPads supplémentaires au Québec, et aussi en Ontario », fait remarquer M. Terni.

M. Terni, 37 ans, et son associé **Greg Adelstein**, 35 ans, comptent engranger des revenus de 1 M\$ à la fin de 2006 et parvenir à la rentabilité dès 2007.

## La publicité à la rescousse

Comment iGotcha peut-elle louer à peu de frais une infrastructure Internet sans fil tout en envisageant de dégager des profits ? Grâce à la publicité. La jeune entreprise montréalaise offre en effet à des entreprises d'afficher de la publicité sur ses réseaux de WebPads.

« Grâce à la solution informatique que nous avons développée, nous sommes en mesure de placer en permanence des bandeaux publicitaires différents sur la page d'accueil Internet ainsi qu'en haut de l'écran des WebPads, explique M. Terni. Quand le client ne navigue pas sur le Web, nous sommes également capables de diffuser des publicités qui occupent alors l'écran en entier. »

Puisque les WebPads peuvent être placés sur des tablettes, des tables et des murs, ils font dès lors office de panneaux publicitaires interactifs lorsqu'ils ne sont pas utilisés.

iGotcha a déjà convaincu **Microserv**, **GM Canada** et **Belair Direct** d'annoncer sur ses WebPads. Dernièrement, **Alliance Atlantis** s'est servie de ses écrans pour annoncer la sortie du film *The Matador*.

« Les WebPads peuvent être très intéressants pour un annonceur qui cible les 18-34 ans, des consommateurs extrêmement mobiles et difficiles à atteindre », explique **Greg Angus**, vice-président exécutif de **Cossette Communications**.

« iGotcha est sur la bonne voie. Ils ont déjà attiré de grands noms, ajoute M. Angus. Mais pour en faire plus, ils devront être en mesure de déployer un réseau de Webpads plus vaste. »

## Comme Google

À l'instar d'iGotcha, le géant **Google** a lui aussi recours à la publicité pour financer des accès sans fil. Google a lancé récemment plusieurs projets

similaires à New York et à San Francisco.

« Que Google ait choisi le même modèle d'affaires que nous montre bien que nous allons dans la bonne direction », dit M. Terni. Google pourrait même être tentée de mettre la main sur ce ce diamant brut montréalais à condition, bien sûr, qu'il soit davantage poli. Pour l'heure, iGotcha cherche à recueillir de 1 à 2 M\$ pour financer sa croissance et sa recherche et développement. ■

JEUNE ENTREPRENEUR  
Vive l'Internet mondial gratuit !

29

Michael Terni  
et Greg Adelstein

