



En Normandie, le groupe Altitude de Jean-Paul Rivière mise sur la diversification

Saga. Fondateur d'Altitude en 1990, Jean-Paul Rivière, 67 ans, garde un œil très avisé sur les activités du groupe, préside sa holding œuvrant aussi bien dans les télécoms que l'immobilier aujourd'hui. Entretien.

*Propos recueillis par Marc
BRAUN*

Que représente le groupe Altitude aujourd'hui ?

n Jean-Paul Rivière : « C'est environ 200 millions d'euros de chiffre d'affaires, 900 collaborateurs. C'est une holding qui comprend six sociétés : Altitude Foncière, qui possède des immeubles d'entrepôts et de bureaux qu'elle loue ; Altitude Lotissement à destination des particuliers, notamm

ent dans le cadre de l'accession à la propriété ; Cap Horn qui fait de la promotion immobilière ; Villa Ginkgo spécialisée dans les résidences seniors ; et deux sociétés de télécoms qui sont les plus importantes du groupe avec Linkt - télécoms pour les entreprises - et Altitude Infrastructures, qui noue des partenariats avec les Départements pour construire de la fibre ».

Six cents personnes en Normandie
Vous conservez un vrai ancrage normand ?

n « On est installé dans toute la France, mais les centres de gestion, techniques, marketing sont ici en Normandie. Il y a environ 600

personnes dans l'Eure et dans la Seine-Maritime ».

Vous êtes ingénieur de formation, formé à Caen. C'est là qu'est née cette envie de créer ?

n « Mon premier parcours, c'est un parcours de salarié. Et puis, quand est arrivé l'Apple 2, c'était l'engouement des ordinateurs. J'ai eu envie de créer une société. À l'époque, on était concessionnaire en achetant deux ordinateurs ! C'est parti comme ça. J'en vendais, je faisais de la gestion, et aussi de l'acquisition de données en laboratoires. On arrivait à être concurrent des gros systèmes HP d'acquisition de données ».

Internet a vite grandi. Et vous avez eu vite la vision de l'internet pour équiper vos clients ?

n « Je suis toujours resté dans la technologie. J'ai vu internet arriver. On s'est passionné. Comme on est taiseux, on est plus branché entreprise que grand public. À l'époque, la réussite de Normandnet s'est faite côté entreprise ».

Votre premier gros coup, c'est le développement de la wifi par le réseau hertzien ?

n « Ma première réussite, c'est la revente de l'entreprise d'ordinateurs au Havre, pour environ 50 000

francs. La deuxième, c'est d'avoir obtenu une licence Wimax dont personne ne voulait. Moi, j'y voyais un avenir. On a utilisé cette technologie pour équiper une dizaine de départements avant de revendre la licence au groupe Iliad de Xavier Niel [la maison mère de Free : N. D. L. R.] ».

Concrètement, vous équipez ces départements en wifi quand l'opérateur historique, France Télécom, n'était pas vraiment présent ?

n « Exactement. Nous avons permis ainsi de l'accès internet aux entreprises, aux particuliers aussi, là où il n'y avait pas de débit ADSL ou SDSL ».

Pourquoi revendre la licence alors ?

n « Les partenariats public-privé avec les Départements, on les a gardés. Le Wimax a connu un grand engouement, on a été sollicité pour revendre la partie licence radio au groupe Iliad, et nous avons pensé que le prix proposé était nettement supérieur à la valeur. Donc, on a fait une affaire ».

En 2010, vous vendez Altitude Télécom à Completel-Numéricable. Avec quelle stratégie ?

n « C'était le début de la succession avec ma fille, Dorothée. C'est une société qui avait une grosse valeur, et on a décidé de la vendre. C'était peut-être une mauvaise raison puisque dix ans plus tard, on refait la même chose avec Linkt, qui fait des télécoms pour les entreprises. C'est une suite en fait. Notre spécialité, c'est de relier les sites entre eux. Et nos clients voient cela comme un seul réseau local. On fait aussi de l'accès et de la sécurité internet. On est clairement concurrent d'Orange et de SFR dans ces métiers ».

Un hôtel 4 étoiles à Rouen
Avec Cap Horn, vous avez racheté le vaste bâtiment de la CCI de Rouen. Pour y faire quoi ?

n « Nous faisons un hôtel 4 étoiles sur le front de Seine. Au dessus, des appartements avec vue sur la Seine

et la cathédrale, et derrière une résidence pour les seniors. Sur le côté, il y aura aussi de l'habitat avec 70 000 m² de bureaux ».

La diversification du groupe, c'est une volonté familiale ?

n « Oui, avec ma fille surtout, car mon gendre est plus télécom, s'occupe de Linkt. Cette diversification, c'est aussi la volonté de ne pas compter que sur les télécoms. Mais les télécoms représentent quand même 80 % de nos effectifs ».

Comment voyez-vous le monde connecté demain ?

n « À peu près comme les films de science-fiction nous le montrent. Les voitures vont s'autoréguler, tout le monde sera hyperconnecté ; les montres et autres systèmes seront très performants notamment pour la santé, avec une observation

permanente ».

L'humain sera de plus en plus assisté ?

n « Quand on a inventé le train à vapeur, les gens pensaient que ça allait faire tourner le lait des vaches ! Jusqu'à présent, l'évolution technologique a toujours apporté plus de santé, de durée de vie, et globalement plus de bonheur malgré tous les accidents de l'histoire qu'on a connus ».

Propos recueillis par Marc BRAUN

m. braun@presse-normande.com

n « L'invité de Marc » à retrouver sur PN TV ■