



▼ ÎLE-DE-FRANCE/TELECOMMUNICATIONS

Nerim poursuit sa croissance dans les télécoms pour PME et TPE

Après avoir racheté cinq sociétés, l'opérateur améliore son offre et consolide sa position sur le marché des télécoms en excluant celui des particuliers.

PAR CLARISSE BURGER

En améliorant son offre de téléphonie et en se positionnant sur la clientèle uniquement professionnelle, Nerim tire son épingle du jeu sur le marché des télécoms d'entreprise. Créé en 1999, l'opérateur surfe aujourd'hui sur quatre métiers : celui d'opérateur télécoms (ADSL et SDSL à 20 Mbits/s, fibre optique), de téléphonie d'entreprise (voix sur IP et téléphonie mobile depuis début 2011), d'hébergeur et de spécialiste en sécurité de réseaux privés.

En neuf ans, Nerim a acquis cinq sociétés dont Mangoosta (fournisseur d'accès haut débit), Internext (offre ADSL), Netultra (solutions haut débit), Sivit (hébergeur) et IIGT-Télécom (voix sur IP). Certaines d'entre elles étaient en redressement judiciaire. Ces acquisitions lui ont permis de s'offrir non seulement de nouveaux domaines d'expertise, mais aussi des fichiers de milliers de clients supplémen-



Le marché français des télécoms d'entreprise est évalué à environ 10 milliards d'euros, selon le patron de Nerim.

taires. Toutefois, il n'est pas si facile de concurrencer les gros acteurs du secteur.

« Nous nous orientons vers le métier d'opérateur. Notre objectif est d'offrir la meilleure qualité de services possible. Face à la forte pression des tarifs, nous avons décidé en 2003 de ne cibler que les PME et TPE et non plus les particuliers. Nous dégroupons nous-mêmes et nous livrons nos clients sans passer par France Télécom », explique Christophe Carel, PDG et cofondateur de Nerim. Sa société répond aux besoins de connexion large bande, de téléphonie mobile et à l'hébergement de serveurs et de réseaux. Elle étend aujourd'hui sa couverture de dégroupage en Île-de-France, en rachetant deux boucles de fibre optique et un système reliant 26 nouveaux nœuds de raccordement d'abonnés pour équiper une majeure partie de Paris et les Hauts-de-Seine. Sa clientèle

est uniquement basée en France, dont 45 % se situent en région parisienne.

■ CINQ RECRUTEMENTS PAR AN

Nerim consolide donc sa position sur un marché français des télécoms d'entreprise très concurrentiel évalué selon son dirigeant, à environ 10 milliards d'euros dans l'Hexagone, alors que Orange, l'opérateur historique, en détient encore une bonne partie. Christophe Carel revendique à ce jour un portefeuille de 20.000 petites entreprises (entre 5 et 20 salariés) en France.

L'entreprise toujours détenue par ses trois fondateurs a réalisé un chiffre d'affaires de 20,5 millions d'euros en 2010, en progression de 36 % par rapport



Christophe Carel, PDG et cofondateur de Nerim.

NERIM CIBLE LE HAUT DÉBIT EN ÎLE-DE-FRANCE

L'opérateur se dote de ses propres infrastructures et d'une meilleure couverture de dégroupage en Île-de-France. De fait, il vient d'acheter 26 nouveaux nœuds de raccordement d'abonnés (NRA) et deux boucles de fibre optique, pour commercialiser des solutions de connexion plus puissantes (20 Mbits par seconde) et offrir une meilleure éligibilité à certains de ses clients.

à l'année précédente et un résultat net de 3 millions d'euros. Cette hausse à deux chiffres est notamment liée à une croissance organique soutenue et à l'acquisition de la société Sivit, spécialiste en sécurité de réseaux privés. La progression aurait été de 15 % sans ce rachat.

Cette année, l'entreprise prévoit de réaliser un volume d'affaires avoisinant les 24 millions d'euros avec un résultat net de 3,1 millions d'euros. Nerim, qui compte 65 salariés, recrute une moyenne de cinq personnes par an, selon sa croissance. De fait, l'opérateur peaufine aussi sa communication et s'est lancée pour la première fois cette année dans le sponsoring des 24 Heures du Mans, et ce, pour l'écurie Pescarolo Team, en juin dernier.