

Nerim veut réaliser plus de 20% de croissance en 2010

Né en 1999, comme fournisseur d'accès, Nerim est un acteur historique des télécoms. Il accélère son développement à la fois par de nouvelles activités et par la vente en indirect.

 [Imprimer](#)  [Recevoir la newsletter](#)  [Ecrire à l'auteur](#)

Dans l'après crise, il y a les optimistes, les modérément optimistes et, catégorie peu fournie, les très optimistes. Dans cette dernière se retrouve Nerim qui a réalisé 10,5 millions d'euros (ME) de chiffre d'affaires en 2007, 12,5 en 2008, 15 en 2009 et ambitionne de bondir à 20 ME cette année 2010. « Le résultat d'exploitation est lui-même toujours en progression » nous explique Xavier Grossetête, directeur commercial des ventes indirectes.

Au départ, la société s'est appuyée sur deux points : son propre coeur de réseau et la qualité de service. L'opérateur a également intégré de nouvelles activités : le xdsl et la fibre optique, l'hébergement (avec le rachat l'an passé de Sivit), la téléphonie, les architectures privées (pour concurrencer les offres MPLS des grands opérateurs), le centrex, la collecte de trafic. Il est probable que de nouveaux développements vont intervenir, comme la téléphonie mobile.

Dans cette montée en puissance, les ventes en indirect jouent un rôle privilégié. Il y a dix huit mois, à l'arrivée de Xavier Grossetête, elles représentaient 25% des ventes et ne concernaient que les ventes d'accès internet. Aujourd'hui, elles sont devenues majoritaires, avec deux changements de fonds : la totalité du catalogue est passé en indirect et les partenaires sont dotés d'un programme.

Nerim passe par deux types de partenaires : les courtiers et les intégrateurs en marque blanche. Parmi ces derniers, Nerim fait appel à plusieurs types de partenaires possibles : VARs, intégrateurs, SSII, revendeurs informatiques. La société a également mis au point un programme partenaires, nommé : Avantage. Il repose sur la notion de guichet unique (chaque partenaire est affecté à un ingénieur commercial Nerim) et comprend un arsenal de services d'accompagnement : le catalogue produit, les formations, le support technique, un guichet commercial dédié partenaires, une assistance back-up.

Nerim s'est également structuré en région avec un responsable partenaires Rhône-Alpes et Ile-de-France, un pour la Bretagne, le Nord et l'Est, Xavier Grossetête supervisant lui-même le grand Sud Ouest. La direction des ventes indirectes comprend également un formateur à plein temps et une responsable avant-vente. Nerim compte actuellement 350 partenaires actifs et veut passer à 400. Le Tour de France qui aura lieu en mai juin et à l'automne doit permettre de les rencontrer tous et de recruter.