



L'ESSENTIEL DE LA DISTRIBUTION INFORMATIQUE

CHANNEL • VAR • ESN • MSP • GROSSISTES

Décembre 2014 - Janvier 2015 - Numéro 44 - 10 €

Une publication  N° ISSN : 2112 - 6534

ENTRETIEN

P.42

**Bernard Etchenagucia**

Directeur général de Mitel France

« *Nous sommes pratiquement tout-indirect* »

ACTUALITÉS

- TGCC, le calcul haute performance à la française
- Salon Robonumérique : le robot met l'IT dans le sens de la marche
- HP apporte de l'enthousiasme aux start-ups
- Nerim poursuit son accélération



ENTRETIEN

P.44

Phil Sorgen Corporate Vice President
Worldwide Partner Group Microsoft« *Le channel doit maîtriser tout le cycle de vie des projets cloud* »

PORTRAIT P.18

Pascale Dumas

Directrice générale de HP PPS France

Un talent très convoité



ÉVÈNEMENT P.22

PartnerVIP

Le cloud doit éclaircir sa rentabilité

DOSSIER GED P.52

UNE PAGE SE TOURNE DANS L'IMPRESSION





ANNIVERSAIRE

NERIM POURSUIT SON ACCÉLÉRATION

L'opérateur fête ses quinze ans. Voilà une occasion rêvée pour dresser le bilan et tracer les perspectives. Une certitude : Nerim veut amplifier sa croissance.

« **Nous sommes parvenus à ce que nous voulions : proposer aux clients un guichet unique dans le domaine des télécoms.** » D'emblée, Cyril de Metz, président de l'opérateur Nerim, donne le ton. Avec détermination, mais sans tomber dans le piège facile de la fébrilité, cette ex-jeune pousse française a en effet atteint le stade de la maturité. Sur le plan commercial, d'abord. Aujourd'hui, Nerim équilibre ses forces entre ventes directes et ventes indirectes, conformément aux souhaits exprimés par l'équipe dirigeante. Avec un profil de partenaires très diversifié. On y retrouve bien évidemment des VAR et des intégrateurs, mais aussi des ESN et même des web agencies. « **Surtout, nous organisons des formations aux techniques de vente, chose à laquelle je tiens beaucoup,** insiste Cyril de Metz. **Elles s'adressent autant à nos salariés internes qu'à des participants issus de l'extérieur. Je sais que ces sessions sont utiles et appréciées, car jamais personne ne s'est plaint d'avoir perdu son temps.** » Cette obsession de la qualité, du support, s'accompagne d'initiatives fortes : d'où l'existence d'une université

Cyril de Metz, président de Nerim, opérateur Internet et télécom

Nerim. D'où, aussi, ce chantier portant sur la formalisation de la qualité. Celui-ci se décline en quatre volets : la réflexion, l'action, la fluidité et la normalisation des process.

À l'initiative sur les offres techniques

Autre élément constitutif de Nerim, la maîtrise de la technique en ses multiples formes et évolutions. Une composante majeure de la stratégie, lorsqu'on évolue dans des milieux aussi complexes et mouvants que les réseaux et les télécoms. Ainsi, Nerim a été le premier opérateur français à basculer son réseau sous IPv6 dès 2002. Puis à commercialiser, à partir de 2009, le fameux « g.SHDSL.bis », c'est-à-dire des liaisons DSL au débit symétrique allant jusqu'à 20 Mbps. Sans oublier, en 2013, l'introduction dans l'Hexagone du DVSL2 ! Même si, comme le rappelle opportunément Cyril de Metz, « **la fibre optique reste la seule vraie solution pour les professionnels** ». Parallèlement, Nerim a développé une activité d'hébergeur incarnée par des suites louées dans les data centers (photo ci-contre). Ces installations sont partie intégrante du backbone maison. À l'avenir, Nerim compte appuyer sur l'accélérateur, notamment en amplifiant la croissance externe. « **Nous voulons conjurer le risque de devenir une proie. Racheter pour ne pas être rachetés.** » Problématique commune à ces sociétés qui ne sont déjà plus des start-ups, sans être pour autant des multinationales... De fait, Nerim s'est renforcé dans le cloud et la téléphonie (lire l'encadré) par des acquisitions ciblées. N'est-ce donc pas l'heure de digérer tranquillement toutes ces opérations de croissance externe ? Pas du tout, estime Cyril de Metz. « **Cette politique d'acquisitions reprendra dès 2015.** » Cette attitude offensive

fait penser au général Foch, qui déclarait lors de la bataille de la Marne : « *Mon centre cède, ma droite recule, la situation est excellente, j'attaque !* » Les faits lui ont donné raison. Cent ans plus tard, l'art de la guerre est heureusement passé à l'économie. Mais les fondamentaux, faits de constance, de technique, de management et d'agilité, restent les mêmes. ■

L'ASCENSION ÉCLAIR DE NERIM

1999 Fondation par Christophe Carel et Raphaël Bouaziz. Le groupe est alors fournisseur d'accès internet.

2001 - 2002 Tandis que la bulle internet éclate, la société rachète coup sur coup Mangoosta et Internext. C'est le début de la transformation.

2003 Nerim se lance dans IPv6, future génération du protocole internet.

2008 Nerim reprend les clients de Netultra.

2011 Extension de la couverture de dégroupage en Île-de-France, consécutive à l'acquisition de deux nouvelles boucles de fibre optique. C'est le plus gros investissement consenti par Nerim dans les infrastructures.

2012 C'est l'année charnière. Dans le cadre d'un MBO (Management Buy-Out), l'entreprise est reprise par le partenaire financier CM-CIC LBO Partners, aux côtés de Cyril de Metz et de son équipe. Les salariés qui le souhaitent peuvent devenir actionnaires. Cyril de Metz accède à la présidence.

2013 Nerim procède à l'acquisition de Boost, pionnier du cloud computing, et de Normaction, spécialiste de la téléphonie fixe et mobile d'entreprise.

2014 L'opérateur renforce son engagement dans le numérique tricolore en soutenant l'initiative French Tech. Cette participation active à la vie associative et civique devient l'une des marques de fabrique de Nerim.



Nerim est présent, entre autres, dans le data center Equinix PA3 de Saint-Denis, près de Paris.