

# Comptel accentue son développement sur l'offre très haut débit aux entreprises

Depuis 2002, le chiffre d'affaires de Comptel connaît **une croissance de 22% par an en moyenne**. Grâce à ses rachats successifs, [de B3G en 2009](#) et [Altitude Telecom en 2010](#), l'opérateur national entièrement consacré aux entreprises, conforte **sa troisième position dans le domaine du B2B** avec une part de marché revendiquée de près de 10% et un chiffre d'affaires de 465 millions d'euros en 2010.

En effet Comptel se félicite de l'acquisition d'Altitude Télécom, puisque la complémentarité des entreprises a permis à l'opérateur de renforcer sa position sur le marché du Centrex et confirme sa volonté développer les offres de convergence vers l'IP. De même sur le plan géographique, Comptel va pouvoir se développer sur l'Ouest de la France, avec la récupération du centre de données d'Altitude à Val-de-Reuil (Normandie). Ce qui lui permet ainsi de former **un véritable « triangle de datacenters »** grâce à ceux qu'il possède déjà à Lyon et à Aubervilliers (en banlieue parisienne).

Comptel, qui dispose du même actionnaire que Numéricable (Carlyle, Cinven, Altice) depuis 2007, représente donc **un tiers du chiffre d'affaires annuel du groupe**. En 2010, la livraison de services sur fibre optique a progressé de 50%, les prises de commandes en réseaux de données augmentent de 70% et les nouveaux contrats IP VPN avec des accès supérieurs à 100 Mbit/s se développent bien (+30%). L'opérateur appui également ses développements sur les marchés publics, un secteur qui représente 30 à 40 % du chiffre d'affaires de l'opérateur. Le groupe est présent dans 10 ministères sur 15, 65 agglomérations et de nombreux Conseils généraux.

Pour l'an prochain, Comptel veut poursuivre sa stratégie, puisque selon le groupe, les résultats annoncés *«valident leur modèle de développement basé sur la mise en place d'un réseau fibre optique»*. Le très haut débit est en effet le *«fer de lance»* de l'entreprise selon **Thierry Podolak**, directeur général de Comptel. Le 16 décembre 2010, **le groupe lançait d'ailleurs sa première liaison IP à 100 Gbit/s**.

En 2011, Comptel veut se positionner sur **cinq piliers majeurs** afin de répondre aux besoins des entreprises. L'augmentation du nombre d'échanges de contenus (visio-conférence, contenus en haute définition...) incite l'entreprise à poursuivre le développement des solutions très haut débit. Ainsi elle veut proposer des solutions jusqu'à 10 Gbit/s tout en poursuivant sa politique d'innovation dans la sécurité.

Par ailleurs, l'interconnexion de ses sites de données constitue un enjeu majeur pour Comptel. L'opérateur veut en effet fournir des infrastructures «haute disponibilité». Ainsi le 15 mars, **700 m<sup>2</sup> d'espaces supplémentaires vont être inaugurés** dans son centre d'Aubervilliers, ce qui permettra d'accueillir 250 baies supplémentaires. Enfin l'entreprise pense avoir **un rôle à jouer dans le secteur des services in the cloud**, et poursuit *«une stratégie cohérente par rapport à leur position sur le marché»*, selon Thierry Podolak. L'opérateur veut ainsi produire ses propres services (applications web...) mais également attirer des partenaires pour héberger leurs données.

Grâce à ces cinq piliers, **Comptel vise un chiffre d'affaires supérieur à 500 millions d'euros pour 2011**. Une somme qui devrait être largement atteinte puisqu'un accord avec France Télécom a été conclu pour proposer des solutions aux entreprises en zones blanches. Enfin, **l'opérateur est «dans l'esprit d'une acquisition supplémentaire en France dans la continuité de sa stratégie»**. Aucun nom n'a toutefois été évoqué. Un développement qui, donc, s'appuie de plus en plus par une stratégie de croissance externe, visiblement.

---

**[WEBCONFERENCE: lundi 14 mars, 14h30](#)** Les **nouveaux services collaboratifs en mode 'cloud'**: session interactive de 30 minutes en direct sur Internet. Evaluation d'**IBM LotusLive** avec des témoignages clients. **[Réservez, posez vos questions!](#)**