

Eric Denoyer : «Completel est une exception dans les télécoms français»

« Je suis ravi de confirmer que, comme Numericable, Completel est une exception dans le paysage des télécoms français. » **Eric Denoyer**, PDG de Completel-Numericable, ne cache pas sa satisfaction à la présentation, ce jeudi 4 avril, des résultats annuels de l'opérateur spécialisé dans les offres aux entreprises.

Le dirigeant fait évidemment référence au recul généralisé du chiffre d'affaires (CA) des opérateurs nationaux français, à l'exception d'Iliad/Free et, donc, de [Numericable](#), société du groupe détenu par les fonds Altice, Cinven et Carlyle.

Pourtant, à 500 millions d'euros, le chiffre d'affaires de Completel a stagné en 2012 par rapport à 2011. Mais les revenus (Ebitda) progressent de 4% d'une année sur l'autre pour se fixer à 181 millions. « Entre 2007 et 2012, le CA a doublé et les profits ont quadruplé, souligne Eric Denoyer, on est sur une croissance extrêmement rapide. »

Le développement par le cloud

Une croissance notamment portée par un accroissement annuel du volume des commandes de 23% (au 4e trimestre 2012).

L'entreprise s'appuie en effet sur un réseau optique de 10.000 km de fibre réparti dans 722 communes aujourd'hui (521 en 2011), pour vendre du lien Ethernet (4500 sites) et des services IP en tout genre (80.000 sites IP entreprises). Une croissance « en valeur, précise le PDG, soit beaucoup plus en volume face à la baisse des prix ».

Après la voix (en perte de vitesse) et la data (en hausse), Completel appuie aujourd'hui son développement sur son offre cloud computing pour laquelle l'opérateur a investi dans trois datacenters (situés à Paris, Lyon et Val-de-Reuil) et une plate-forme IaaS (Infrastructure as a service).

« Le cloud est le carburant pour la montée des débits, résume **Thierry Podolak**, le directeur général exécutif. Nous allons introduire de nouveaux produits cloud à valeur ajoutée, avec des partenaires, car nous sommes avant tout opérateur pas éditeur logiciel. »

La croissance passe aussi par la conquête des PME alors que le marché historique de Completel se concentre avant tout sur les grands comptes (70% du CAC40). Les PME génèrent aujourd'hui 14% du CA. « C'est un relais de croissance important d'autant que la fibre est nouvelle pour les petites entreprises, confirme le dirigeant. Plus de 30% de nos commandes sont issues des PME. »

doubler la part de marché

Fort de cette perspective, Completel entend doubler sa part de marché pour 2016. Autrement dit, peser 15% du chiffre d'affaires de l'industrie télécoms B2B contre 8% aujourd'hui. Un taux qui, virtuellement, placerait l'opérateur en seconde position sur le marché derrière Orange Business Services (77% du secteur aujourd'hui) devant SFR Business Team (12% en 2012). Surtout si ce dernier [tombe dans l'escarcelle de Numericable](#)

Un objectif qui passera par l'extension de la couverture fibre optique à plus de 1000 villes (+38%, notamment en s'appuyant sur l'infrastructure de Numericable, pendant de l'activité grand public du groupe) et le cloud. « *Sur le fixe, les valeurs vont se stabiliser contrairement au mobile, rassure Eric Denoyer. La valeur est plus forte dans la fibre que dans la 4G et la demande croissante en débits va compenser la décroissance de la voix.* » Vérification en 2016.

Voir aussi

[Quiz Silicon.fr – Le vocabulaire des télécoms](#)