



## Göel Haddouk

*PDG d'ICtelecom*

«Le marché des TPE/PME est un marché peu exploité»



### **(Easybourse.com) Pouvez-vous nous présenter brièvement ICtelecom ?**

ICtelecom est un opérateur multiplay (téléphonie fixe, mobile, Internet) spécialisé dans la fourniture de services télécoms sur IP aux TPE/PME sur un modèle de guichet unique et de facture unique.

### **Le guichet unique, c'était une demande forte du marché ?**

Je suis dans les télécoms depuis 1998, j'ai visité plus d'un millier d'entreprises, plus d'un millier de TPE/PME et j'ai créé ICtelecom après avoir écouté les attentes de ces entrepreneurs.

### **Peut-on savoir qui sont vos clients ?**

Nous avons quelques entreprises connues comme Dailymotion ou les Agefiph (Association pour la gestion du fonds pour l'insertion des personnes handicapées). A côté de cela, nous comptons aussi parmi nos clients des petites entreprises très actives et pas forcément connues.

Aujourd'hui, nous avons un millier de clients raccordés à nos solutions globales.

Nous avons démarré notre activité en 2003 et nous sommes arrivés aujourd'hui à une offre très lisible, avec le prix tout compris. Et en plus d'apporter une offre globale, un guichet unique, une offre lisible, nous apportons également une économie substantielle à nos clients, entre 20 et 30%.

### **Quelle est la durée des contrats que vous signez avec vos clients ?**

Les contrats durent entre 48 et 63 mois. Cette année, 10% de nos contrats arrivent à échéance. L'année prochaine, ce seront près de 30% de nos contrats qui arriveront à échéance.

Mais nous sommes confiants sur le renouvellement des contrats parce qu'il n'est déjà pas évident pour une société de changer de fournisseur alors imaginez quand il faut retrouver un fournisseur de téléphonie fixe, d'Internet, un fournisseur de téléphonie mobile, un service de standard. Quand un client vient chez nous, il n'a qu'un seul interlocuteur..., et en plus nous attribuons des numéros de téléphone.

**Vos recettes proviennent d'un abonnement donc...**

Absolument. Nous packageons nos services dans un prix tout compris.

**Quant à vos coûts, ils sont essentiellement fixes je suppose...**

Exactement. Nous avons très peu de coûts variables.

Nous sommes un opérateur d'infrastructures. Nous maîtrisons l'ensemble des briques. Nous avons nos propres technologies, d'ailleurs nous avons nos propres brevets.

**Comment percevez-vous votre secteur actuellement ? Comment le voyez-vous évoluer ?**

Le marché des TPE/PME est un marché peu exploité. Jusqu'ici, les petites entreprises, pour avoir une ligne téléphonique, n'avait pas le choix et devait faire appel à France Télécom. Aujourd'hui, nous nous sommes capables d'aller voir ces entreprises et de leur proposer de meilleurs services avec une offre tarifaire attrayante.

**Donc ce que vous voulez dire, c'est que vous ne connaissez pas la crise...**

Quelque part, c'est vrai. Nous avons une croissance du chiffre d'affaires tous les mois. Et cette progression devrait se poursuivre puisque nous nous déployons commercialement. Nous sommes en phase de recrutement de commerciaux : 30 à 35 sur cet exercice.

**Ces recrutements vont venir impacter vos résultats...**

Oui, mais ils vont surtout venir impacter notre chiffre d'affaires. Nous avons un objectif de CA au 30 juin qui est de plus de 18 millions et si nous voulons le réaliser, nous devons nous déployer commercialement.

**Propos recueillis par E.M.**

Publié le 12 Novembre 2008

Copyright © 2008 **easy**BOURSE