



REVUE DE PRESSE 2020

Sommaire

Une première tentative avec option Service Le Courrier Picard Compiègne - Compiègne - 10/12/2020	8
Fibre optique : qui pour racheter les actifs de Covage, cédé par SFR ? lalettre.fr - 09/12/2020	9
Le top 100 des sociétés de distributien et de services IT 2020 Channelnews.fr - 09/12/2020	10
Fibre optique : qui pour racheter les actifs de Covage, cédé par SFR ? La Lettre A - 09/12/2020	15
La fibre pour les PME -TPE L'Internet très haut débit à portée de prise L'Informaticien - 01/12/2020	17
Fibre optique dédiée pour l'entreprise, démêlons les idées reçues Solutions-numeriques.com - 30/11/2020	23
Informatique et télécoms : priorité à l'infrastructure numérique LaGazetteDesCommunes.com - 17/11/2020	24
Fibre optique : les opérateurs se disputent un marché très juteux LaProvence.com - 17/11/2020	27
Les opérateurs se disputent un marché très juteux La Provence Aix En Provence - Aix En Provence - 17/11/2020	31
Priorité à L'infrastructure numérique La Gazette des Communes - 16/11/2020	33
La fibre optique en toute transparence La Provence Marseille - Marseille - 13/11/2020	34
RT @77_VivreEnGrand: [PÉPITE] Fiers de @SocieteCELESTE, opérateur de fibre optique et data center, qui a une démarche #écoresponsable pour sa filiale de maintenance de datacenters par #freecooling permettant un gain de près de 35% en consommation CCI Seine-et-Marne - 30/10/2020	35
CÉLESTE OBTIENT DE NOUVEAU LE LABEL D'ENTREPRISE NUMÉRIQUE RESPONSABLE Le Moniteur de Seine et Marne - 02/10/2020	36
LE VIRTUEL, BOUÉE DE SAUVETAGE POUR LE COLLABORATIF E.D.I - 30/09/2020	37
Les opérateurs B2B tracent une route indirecte E.D.I - 30/09/2020	42
Bretagne Télécom décroche la certification VMware Cloud Verified Channelnews.fr - 29/09/2020	44
L'opérateur Stella Telecom rejoint le groupe Céleste Le Journal des Entreprises Bouches-du-Rhône - Bouches-du-Rhône - 31/08/2020	45
InfraVia se diffuse dans le gaz naturel liquéfié cfnewsimmo.net - 29/07/2020	46
Celeste Acquiert Stella Telecom globallegalchronicle.com (FR) - 27/07/2020	47

Bird & Bird conseil de CELESTE lemondedudroit.fr - 26/07/2020	48
Les opérateurs VoIP B-to-1 poursuivent leur course de fond Capital Finance - 19/07/2020	49
Les opérateurs VoIP B-to-B poursuivent leur course de fonds LesEchos.fr - 16/07/2020	50
Datacenters sur le grill Linformaticien.com - 08/07/2020	52
L'ACTU 77 / TELECOM : Celeste négocie l'acquisition de Stelle Télécom Flash Infos Economie Paris Ile-de-France Centre Val-deLoire - Paris Ile-de-France Centre Val-deLoire - 02/07/2020	63
Celeste se rapproche de son objectif de 100 M€ de chiffre d'affaires Channelnews.fr - 30/06/2020	64
build-up Celeste signe sa cinquième acquisition en un an Capital Finance - 28/06/2020	66
Avec Stella Telecom, Celeste conclut sa 5e acquisition en un an lemondeinformatique.fr - 25/06/2020	67
Celeste va acquérir l'opérateur Stella Telecom Solutions-numeriques.com - 25/06/2020	68
L'opérateur sophilopolitain Stella Telecom rejoint le groupe Céleste Le JD'entreprises - Le Brief Région Sud - Région Sud - 24/06/2020	69
Celeste signe le rachat de Stella Telecom Distributive.com - 24/06/2020	70
Opérateurs télécom : Stella Telecom à Sophia racheté par le groupe CELESTE WebTimeMedias.com - 24/06/2020	71
Nouvelle acquisition en vue pour Celeste Channelnews.fr - 24/06/2020	72
Sophia-Antipolis : Stella Telecom en passe d'être racheté par le groupe Celeste techsnooper.io - 23/06/2020	73
L'opérateur sophilopolitain Stella Telecom rejoint le groupe Céleste LeJournalDesEntreprises.com - 23/06/2020	74
Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom itrsoftware.com - 23/06/2020	75
06 / TELECOMMUNICATIONS : Stella Telecom racheté par Céleste Flash Infos Economie PACA Corse Occitanie - PACA Corse Occitanie - 23/06/2020	76
Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom TendancesIT.com - 22/06/2020	77
La veille urbaine du 23 juin 2020 magazine-decideurs.com - 22/06/2020	78
PARIS : Nouvelle acquisition en vue pour CELESTE avec le rachat de Stella Telecom Presseagence.fr - 22/06/2020	82
Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom lentrepriseconnectee.com - 22/06/2020	84
Celeste signe sa cinquième acquisition en un an	85

LesEchos.fr - 22/06/2020	
Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom ITchannel.info - 22/06/2020	86
Une cinquième acquisition pour Celeste cfnewsimmo.net - 22/06/2020	87
CELESTE négocie un rapprochement avec STELLA TELECOM fusacq.com - 22/06/2020	88
Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom ITRmobiles.com - 22/06/2020	89
CELESTE négocie un rapprochement avec STELLA TELECOM @SocieteCELESTE @stellatelecom Fusacq Buzz - 22/06/2020	90
CELESTE se paie Stella Telecom globalsecuritymag.fr - 22/06/2020	91
Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises itrsoftware.com - 27/05/2020	92
Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises ITRmobiles.com - 27/05/2020	93
Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises ITchannel.info - 27/05/2020	94
Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises ITRinnovation.com - 27/05/2020	95
Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises animasoft.com - 27/05/2020	96
Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises infodsi.com - 27/05/2020	97
CELESTE propose une solution de sécurité par défaut dans ses offres d'accès Internet globalsecuritymag.fr - 27/05/2020	98
INFRAVIA CAPITAL PARTNERS le Magazine des affaires - 31/03/2020	99
RENFORCEMENT DE CELESTE DANS LE SUD-OUEST E.D.I - 31/03/2020	100
L'ARGENT ÉTHIQUE Simple Things - 31/03/2020	101
Pourquoi les opérateurs ne peuvent augmenter les débits en deux jours Le Figaro - 25/03/2020	105
Pourquoi les opérateurs ne peuvent augmenter les débits en deux jours Le Figaro - 25/03/2020	106
22:51:33 Financer des infrastructures durables - BFM Business - Green reflex - 03/03/2020	107
Le département du Tarn vend son opérateur de télécoms Les Echos - 28/02/2020	108
ARIANE.NETWORK obtient les certifications ISO 27001 et HDS pour son datacenter Fil d'ARIANE, février 2020 par Marc Jacob	109

globalsecuritymag.fr - 28/02/2020

Nouvelle acquisition pour CELESTE : l'opérateur rachète ARIANE.NETWORK, février 2020 par Marc Jacob globalsecuritymag.fr - 27/02/2020	110
Le Tarn vend son opérateur de télécoms LesEchos.fr - 27/02/2020	112
Haut débit : Nordnet revendique desservir tout le pays en 30 Mbit/s LeMagIT.fr - 24/02/2020	114
Céleste, opérateur des entreprises L'Echo du tarn - 21/02/2020	117
Nouvelle étape dans le déploiement de la fibre optique L'Echo du tarn - 21/02/2020	118
Numérique Céleste rachète Ariane.Network pour 10 M€ La Lettre M - MPS - 18/02/2020	119
L'opérateur Celeste rachète Ariane.network Solutions-numeriques.com - 18/02/2020	120
RISQUE CcrbAir réunit 5,5 M€ pour répondre à la menace des drones Capital Finance - 17/02/2020	121
CerbAir lève 5,5 millions d'euros Industrie-mag.com - 17/02/2020	122
Celeste acquiert Ariane.Network globallegalchronicle.com (FR) - 17/02/2020	124
Bird & Bird assiste CELESTE lemondedudroit.fr - 14/02/2020	125
Le Département cède Ariane Network à Celeste Le Tarn Libre - 14/02/2020	126
Débat d'orientation budgétaire : investir tout en maîtrisant les dépenses Le Tarn Libre - 14/02/2020	128
Fibre : Celeste veut devenir le numéro 3 des opérateurs B2B LeMagIT.fr - 13/02/2020	130
Un rachat à 10 millions d'euros Le Journal d'Ici - 13/02/2020	134
Céleste rachète Ariane.Network pour 10 M€ LaLettreM.fr - 12/02/2020	135
CerbAir lève 5,5 millions d'euros pour renforcer sa technologie anti-drones alliancy.fr - 12/02/2020	136
Christophe Ramond, Département du Tarn La Lettre M - MPS - 11/02/2020	138
CerbAir lève 5,5 millions d'euros, février 2020 par Marc Jacob globalsecuritymag.fr - 11/02/2020	139
CerbAir épie une série B cfnews.net - 11/02/2020	140
L'opérateur Celeste annonce le rachat du tarnais Ariane.Network	141

Usine-digitale.fr - 11/02/2020	
11:55:42 Dans le Tarn, focus sur le retour d'un FRANCE 3 MIDI PYRENEES - 12-13 midi-pyrenees - 11/02/2020	143
CerbAir lève 5,5 millions d'euros globalsecuritymag.fr - 11/02/2020	144
Celeste devrait booster le datacenter d'Ariane Ladepeche.fr - 11/02/2020	145
Celeste devrait booster le datacenter d'Ariane La Dépêche du Midi Tarn - Castres - Tarn - Castres - 11/02/2020	147
CerbAir réunit 5,5 M€ pour répondre à la menace des drones LesEchos.fr - 10/02/2020	148
League tables DD financière 2019 : KPMG, PwC, EY, Deloitte, Eight... cfnews.net - 07/02/2020	149
CERBAIR lève 5,5 millions € et continue son développement gicat.com - 07/02/2020	151
L'opérateur CELESTE rachète Ariane. Network Le Tarn Libre - 07/02/2020	153
L'opérateur CELESTE rachète ARIANE.NETWORK lasemainedecastres.fr - 06/02/2020	154
81 / TELECOMMUNICATIONS : Celeste rachète Ariane Network Flash Infos Economie Nouvelle-Aquitaine Occitanie - Nouvelle-Aquitaine Occitanie - 06/02/2020	155
Christophe Ramond, Département du Tarn LaLettreM.fr - 05/02/2020	156
le 05/02/2020 à 15h26 - Tarn / L'opérateur CELESTE rachète ARIANE.NETWORK letarnlibre.com - 05/02/2020	157
Celeste acquiert l'opérateur occitan Ariane.Network Channelnews.fr - 05/02/2020	159
L'opérateur CELESTE rachète ARIANE NETWORK @ArianeNetworkFR @SocieteCELESTE https://t.co/AsRJ4rGWpD Fusacq Buzz - 05/02/2020	160
L'opérateur CELESTE rachète ARIANE.NETWORK fusacq.com - 05/02/2020	161
économie. L'opérateur de télécommunication Ariane. Network dont l'actionnaire est le département La Dépêche du Midi Tarn Albi - Tarn Albi - 05/02/2020	163
Ariane. Network quitte le giron départemental Ladepeche.fr - 05/02/2020	164
Ariane. Network quitte le giron départemental La Dépêche du Midi Tarn Albi - Tarn Albi - 05/02/2020	165
Celeste rachète Ariane Network itrsoftware.com - 04/02/2020	166
Celeste rachète Ariane Network ITRnews.com - 04/02/2020	167
Celeste rachète Ariane Network	168

ITRmobiles.com - 04/02/2020	
Celeste rachète Ariane Network ITRmanager.com - 04/02/2020	169
Celeste rachète Ariane Network ITchannel.info - 04/02/2020	170
Celeste rachète Ariane Network infodsi.com - 04/02/2020	171
L'opérateur CELESTE rachète Ariane Networks letarnlibre.com - 04/02/2020	172
Exclu 100%: le département du Tarn vend Ariane Network à Celeste centpourcent.com - 04/02/2020	173
Fibre : la concurrence arrive dans les grandes villes Les Echos - 22/01/2020	176
Fibre : la concurrence arrive dans les grandes villes LesEchos.fr - 21/01/2020	177
CerbAir lève 5,5 millions € Aéroport - 01/01/2020	178



Une première tentative avec option Service

Une première tentative avec option Service L'entreprise HC Domotique n'aurait pas dû être la première, dans le Noyonnais, à mettre sur le marché une box pour les seniors : l'ancien propriétaire de la société Option Service, Philippe Laredo, avait présenté dès 2018 sa propre invention, un système d'alerte automatique en cas d'accident chez les aînés ou les personnes malades, grâce au très haut débit. Ce boîtier, relié à une télécommande à huit touches, était le fruit d'une réflexion entamée quatre ans plus tôt. Mais le projet n'a plus fait parler de lui après la vente l'an dernier de cette entreprise d'Inovia au groupe Celeste. ■



Fibre optique : qui pour racheter les actifs de Covage, cédé par SFR ?

Les jeux sont ouverts pour acquérir les réseaux de Covage que la filiale du groupe de Patrick Drahi, SFR FTTH, s'est engagée à céder devant la Commission européenne. Des opérateurs déjà en place (Axione, TDF, Altitude) pourraient s'opposer à des fonds d'infrastructures. Le feu vert sous conditions donné le 27 novembre par la Commission européenne au rachat de

Covage par SFR FTTH a ouvert la voie à plusieurs scénarios de reprise pour les activités que le consortium mené par Altice a consenti à céder (LLA du 10/11/20). Le nom d'un mandataire désigné par SFR FTTH et approuvé par Bruxelles pour veiller au bon déroulement de l'opération est attendu d'ici à la fin de semaine. En jeu : vingt-cinq réseaux de fibre optique destinée aux entreprises (Fiber to the office ou FTTO), soit 95 % des activités de l'opérateur de gros sur ce marché trusté aussi bien par des investisseurs que les opérateurs.

Les opérateurs favoris

Côté concurrence, à peu près tous les opérateurs d'infrastructures déjà présents sur le marché pourraient faire acte de candidature : Axione infrastructures, filiale de Bouygues énergies et services

(51 %), TDF ou encore Altitude, présenté comme le cinquième opérateur télécoms français et qui ne cache pas ses ambitions en la matière. Sur la place, ces sociétés sont considérées comme favorites, compte tenu du fait que les activités cédées ne comportent ni le système informatique (SI) ni le "backbone" national, cœur du réseau haut débit.

Côté fonds d'infrastructures, les français Antin Infrastructure Partners et Ardian ou l'australien Macquarie Capital pourraient se montrer intéressés. Mais sans être adossé à un opérateur déjà doté des infrastructures techniques adéquates, un fonds faisant cavalier seul a peu de chance de proposer un prix suffisamment attractif.

InfraVia redouté

En revanche, les milieux d'affaires citent InfraVia Capital Partners comme un challenger redouté. Ce fonds, lui aussi spécialisé dans les infrastructures, a noué l'année dernière un partenariat avec Iliad

(Free) pour le déploiement des réseaux de fibre optique en zones dites de moyenne et faible densité. En 2019, il était également entré au capital de Céleste, opérateur télécom d'entreprises, qui a multiplié les acquisitions d'opérateurs régionaux tels que PacWan, en septembre de la même année.

Enfin, une reprise par Orange est exclue, du fait de sa position dominante sur un marché où Bruxelles cherche à préserver la concurrence. L'opérateur avait déjà été écarté pour les mêmes raisons lors de la mise en vente de Covage par Cube Infrastructure Managers en 2019 (LLA du 20/06/19). A moins que la vente des réseaux ne se fasse au détail. L'option est toutefois peu probable, ne serait-ce que par la multiplication des dossiers pour SFR FTTH à soumettre à la validation de la Commission européenne.

© Copyright La Lettre A.

Reproduction et diffusions interdites (photocopies, intranet, web) sans autorisation écrite - 108177594

Feuilletez l'édition du jour

Feuilletez les autres articles de l'édition du jour

CLASSEMENT

Le top 100 des sociétés de distribution et de services IT 2020



le 09-12-2020
Par Johann Armand

Channelnews dévoile son classement annuel des cent (et quelques) premières sociétés de distribution et de services IT françaises répertoriées selon leur chiffre d'affaires 2019. Une année encore faste pour la plupart des sociétés référencées puisqu'elles ont vu leur chiffre d'affaires progresser en moyenne de 8,6% (après une année 2018 déjà en hausse de 12%).

Les progressions les plus notables sont celles de C'Pro (+23,6%) et d'Insight, (+27,3%), dont les chiffres d'affaires progressent de plus de 70 M€. Progressions spectaculaires également de Sewan (+25,4%) ; de Nomios (+24,3%), qui progresse de six rangs dans le classement ; d'Infidiss (+27,3%) et de VoIP Télécom (+34,5% grâce aux rachats de d'Itac et ITC Ariane).

[Email](#)
[Print](#)
[Facebook](#)
[Twitter](#)
[Linkedin](#)

Rang	Sociétés	CA 2019 en M€	CA 2018 en M€	Croissance 2019/2018	Résultat net 2019	Profitabilité nette 2019	Effectif 2019	Recrutements 2020
1	SCC France	1673,0	1534,9	9,0%	8,17	0,5%	2592	504
2	Econocom France	1545,0	1510,0	2,3%	67,00	4,3%	7200	1000
3	Orange Business Services	1022,5	NC	ND	-11,73	-1,1%	4565	NC
4	Computacenter France	679,8	597,5	13,8%	5,84	0,9%	1577	439
5	Inmac Wstore	493,6	472,1	4,6%	16,81	3,4%	482	NC
6	Konica Minolta Business Solutions France	474,9	433,8	9,5%	2,96	0,6%	1466	NC
7	C'Pro	405,8	328,4	23,6%	30,10	7,4%	1742	NC
8	Axians	385,0	371,5	3,6%	NC	ND	1490	191
9	Insight	331,9	260,7	27,3%	1,79	0,5%	108	6
10	Spie ICS	251,5	232,3	8,3%	24,91	4,1%	873	NC
11	SoftwareOne	232,2	184,9	25,6%	1,29	0,6%	65	8
12	NXO France	229,0	221,0	3,6%	6,00	2,6%	943	99
13	NTT France (ex- Dimension Data)	168,0	155,6	8,0%	NC	ND	400	NC
14	LDLC BtoB	162,3	161,9	0,2%	NC	ND	NC	NC
15	BT Services	159,7	179,1	-10,9%	-55,13	1,6%	816	NC
16	Hub One	152,8	156,3	-2,2%	-7,94	-5,2%	541	106
17	Lafi	146,6	132,4	10,8%	3,54	2,4%	101	33
18	ITS Group	140,1	158,1	-11,4%	3,59	2,6%	1232	164
19	Xefi	135,0	106,4	26,9%	NC	ND	850	NC
20	Tibco	133,0	127,0	4,7%	5,00	3,8%	727	NC



21	Cheops	114,0	104,0	9,6%	4,57	4,0%	475	75
22	Sewan	111,5	88,9	25,4%	2,14	1,9%	400	107
23	Bechtle Direct	108,3	105,5	2,7%	2,58	2,4%	102	NC
24	Claranet	104,6	99,7	4,9%	2,58	2,5%	617	NC
25	Prodware	103,3	96,7	6,9%	8,09	7,8%	984	NC
26	Adista	101,9	91,0	12,0%	2,28	2,2%	413	100
27	SHI International	101,7	88,1	15,4%	-0,26	-0,3%	56	0
28	Nomios	85,1	68,5	24,3%	3,95	4,6%	124	38
29	Groupe OCI	84,3	77,5	8,8%	NC	ND	432	NC
30	AntemetA	84,0	90,7	-7,4%	4,00	4,8%	254	35
30	Apixit	84,0	84,5	-0,6%	4,82	5,7%	330	30
32	Comparex	83,8	88,0	-4,8%	1,20	1,4%	12	0
33	Ineo Digital	74,4	73,1	1,7%	0,00	0,0%	383	NC
34	ESI France	71,3	70,7	0,9%	0,91	1,3%	150	NC
35	Celeste	71,0	23,0	208,7%	10,34	14,6%	363	70
36	Infidis	70,0	55,0	27,3%	1,57	2,2%	75	NC
37	Groupe IJNext	69,4	63,0	10,2%	-4,83	-6,0%	309	72
38	Voip Telecom	68,5	50,9	34,5%	6,69	9,8%	350	50
39	Sigma	68,4	64,5	6,0%	2,88	4,2%	727	58
40	Document Store	64,0	65,0	-1,5%	5,00	7,8%	80	8
41	Groupe ROS	63,8	57,0	11,9%	NC	ND	195	38
42	Stordata	61,7	60,0	2,8%	4,03	6,5%	176	11
43	Constellation	60,0	49,6	21,0%	2,45	4,1%	205	53
44	D.FI	59,3	63,4	-6,5%	-2,49	-4,2%	NC	NC
45	Cyllene	55,1	48,5	13,6%	NC	ND	355	112
46	Celeris	53,0	64,0	-17,2%	1,80	3,4%	15	4
47	Foliateam	52,2	43,7	19,4%	1,78	3,4%	330	17
48	Alphalink	47,2	41,0	15,2%	1,95	4,1%	91	NC
49	iConcept	44,9	41,0	9,5%	-0,04	-0,1%	117	NC
50	Aviti	43,9	32,5	34,9%	1,68	3,8%	82	3
51	Hexatel	43,8	35,4	23,8%	2,10	4,8%	303	30
52	Exakis Nelite	43,1	39,6	8,9%	1,63	3,8%	344	130
53	Infodis	42,1	43,0	-2,0%	3,40	8,1%	425	85
54	4Cad Group	40,0	35,0	14,3%	NC	ND	213	33
55	CIS Valley	39,0	36,9	5,6%	0,16	0,4%	163	NC
56	Groupe DFM	38,0	35,0	8,6%	2,47	6,5%	182	76
57	CS Novidy's	37,9	26,0	45,9%	1,63	4,3%	139	NC
58	Iliane	36,3	34,4	5,8%	1,98	5,4%	120	18
59	I-Tracing	36,0	26,7	34,8%	NC	ND	132	70
59	Proxiteam	36,0	35,8	0,6%	2,40	6,7%	260	20
61	Metsys	35,6	27,8	28,1%	NC	ND	231	86
62	Com Network	34,8	13,9	151,4%	1,34	3,8%	NC	NC
63	Waycom	33,5	28,0	19,6%	NC	ND	155	10
64	C2S Bouygues	33,2	21,7	52,6%	-2,53	-7,6%	222	NC
65	DIB France	31,6	26,5	19,2%	0,60	1,9%	15	3
66	Unyc	31,2	23,8	31,2%	0,31	1,0%	90	30
67	Nerim	30,2	35,0	-13,7%	-2,29	-7,6%	99	NC

68	ACMI	30,0	31,0	-3,2%	0,99	3,3%	49	2
69	Vous faciliter l'IT	29,8	25,3	17,6%	1,20	4,0%	225	20
70	Groupe Hisi	29,7	24,4	21,9%	0,63	2,1%	115	22
71	Groupe NVL	29,5	27,6	7,2%	1,48	5,0%	187	10
72	Monaco Digital	28,4	19,6	44,9%	0,04	0,2%	193	40
73	Horizon Groupe	28,0	23,0	21,7%	0,80	2,9%	70	15
74	Prolival	27,3	25,4	8,5%	0,44	1,6%	242	NC
75	Systemic	26,7	39,2	-31,7%	1,72	6,4%	NC	NC
75	Ai3	26,7	24,1	10,7%	0,01	0,0%	260	NC
77	SolutionData	25,7	19,5	32,2%	0,15	0,6%	42	7
77	Activium ID	25,7	34,3	-25,0%	0,27	1,0%	60	0
79	DynamIT	25,5	25,3	1,1%	0,33	1,3%	45	8
80	ARP	24,0	20,8	15,5%	0,62	2,6%	25	NC
81	MTI Technology	23,3	22,2	4,9%	0,14	0,6%	36	5
81	Calestor Periwai	23,3	25,4	-8,2%	0,08	0,3%	43	2
83	Digora	23,0	24,0	-4,2%	0,34	1,5%	140	10
84	Groupe ATF	22,9	22,9	0,0%	NC	ND	164	NC
85	Serma Nes	21,7	11,7	86,2%	1,05	-4,8%	78	NC
86	Arcitek	21,3	16,9	25,8%	0,63	3,0%	23	3
87	Oceanet Technology	21,1	24,0	-12,2%	-0,04	-0,2%	120	NC
88	Groupe Access	21,0	21,0	0,0%	1,10	5,2%	107	18
89	Bretagne	20,3	17,7	14,4%	NC	ND	69	30
89	Mismo	20,1	21,4	-6,3%	0,50	2,5%	134	NC
91	Abicom	20,0	14,9	34,0%	1,69	8,4%	70	20
92	Solutys	20,0	25,7	-22,3%	NC	ND	80	NC
93	JLL Informatique	19,8	17,6	12,2%	0,27	1,4%	23	3
94	Anetys	19,6	17,9	9,7%	0,69	3,5%	41	NC
95	Komposite	19,2	16,7	15,0%	1,73	9,0%	30	9
96	Athéo	18,8	17,2	9,1%	0,64	3,4%	34	22
97	JCD Groupe	18,5	20,3	-9,2%	1,37	7,4%	57	5
98	Percall	18,2	19,4	-6,4%	0,71	3,9%	148	NC
99	Tersedia	17,7	14,0	26,5%	0,29	1,6%	45	5
100	ACESI	17,3	16,3	6,1%	0,60	3,5%	74	7
101	Scasicomp	17,2	16,2	6,4%	-0,05	-0,3%	45	4
102	OpenIP	16,9	13,5	25,4%	0,94	5,6%	73	12
103	AIS	16,6	15,9	3,9%	0,49	3,0%	188	40
104	Hexanet	16,3	15,1	7,4%	1,27	7,8%	71	23
105	Ava6	16,2	14,2	14,1%	0,65	4,0%	75	10
106	Dynamips	15,8	12,9	22,5%	0,42	2,7%	86	35
106	Expertime	15,8	17,5	-9,8%	0,54	3,4%	109	NC
108	Groupe Ténor	15,5	13,5	14,8%	NC	ND	120	20
109	Naitways	15,3	12,6	21,5%	0,95	6,2%	33	14
110	A2Com	14,9	10,0	49,1%	1,14	7,6%	62	7
111	Airria	14,6	15,5	-5,5%	0,61	4,2%	35	7
112	Data7	14,2	12,0	18,0%	0,74	5,2%	NC	NC

113	Iris Informatique	13,7	13,7	-0,1%	0,52	3,8%	NC	NC
113	Xelya	13,7	10,9	25,7%	0,67	4,9%	120	30
115	Soluceo	13,5	11,9	13,9%	0,30	2,2%	30	6
116	Efisens	13,3	11,8	12,7%	0,32	2,4%	63	2
117	Marcireau	13,1	10,7	23,1%	0,51	3,9%	26	NC
118	MacWay	12,9	16,8	-23,2%	-0,40	-3,1%	41	NC
119	Ipsilan Networks	12,3	14,5	-15,2%	-0,25	-2,1%	67	-2
120	Qualis	12,2	11,3	7,6%	0,48	3,9%	NC	NC
121	Synapsys IT	12,1	9,0	35,0%	0,31	2,5%	120	26
122	Groupe Asten	12,0	10,0	20,0%	NC	ND	118	30
123	Connexing	11,5	12,5	-8,0%	0,12	1,0%	32	3
124	IPLine	11,1	10,3	7,9%	0,65	5,9%	78	16
124	Elit-Technologies	11,1	7,8	42,1%	0,59	1,3%	25	NC

Font leur entrée dans ce top 100 : A2Com ; AIS ; Asten ; C2S Bouygues ; Elit-Technologies ; Monaco Digital ; Groupe OCI ; OpenIP ; Orange ; Prolival ; Serma Nes ; Synapsys IT ; Unyc. À noter également les retours de : BT Services (racheté par Computacenter cet automne) ; Com Network ; IJNext ; Nerim ; Groupe OCI ; Orange Business Services ; Prolival ; Qualis ; Spie ICS...

Plusieurs sociétés sortent du classement : Itac (acquis par VoIP télécom en décembre 2019) ; ITC Ariane (racheté par Voip Telecom en janvier 2019) ; Kodan/Netmakers (racheté par C'Pro en juin 2020) et Scriba (racheté par groupe OCI mi-2019). ASI et Azeo sont également sortis, leur activité négoce étant devenue quasiment nulle.

À noter enfin l'absence de : Absys Cyborg ; Cybertek ; Evernex ; Factory Systemes ; Getronics, SFR et Stim Plus qui auraient dû figurer dans ce classement mais dont il a été impossible d'estimer les revenus.

Méthodologie : Ce classement recense les sociétés de distribution et de services BtoB du secteur informatique et télécoms selon leur chiffre d'affaires 2019 (avec comme période de référence, l'exercice clos entre le 1er avril 2019 et le 31 mars 2020).

Pour être éligible, il faut justifier d'une activité de négoce de produits d'infrastructures IT BtoB (ou de mise à disposition d'infrastructures IT sous forme de service) significative (au minimum 10% du CA total). Les sociétés de services dont l'activité négoce (ou ITaaS) est marginale, les pure-players bureautique, consommables, téléphonie ne sont donc pas pris en compte... Le chiffre d'affaires des sociétés retenues peut en revanche inclure une part de services, d'édition de logiciels, de services d'impression, de télécoms, de location ou autres activités en lien avec les technologies de l'information. Le chiffre d'affaires retenu est le chiffre d'affaires France.

Les sociétés répertoriées dans ce top 2020 par ordre alphabétique :

4Cad Group ; A2Com ; Abicom ; Access (Groupe) ; ACESI ; ACMI ; Activium ID ; Adista ; Ai3 ; Airria ; AIS ; Alphalink ; Anetys ; Antemeta ; Apixit (ex-DCI-Rétis) ; Arcitek ; ARP ; Asten (Groupe) ; ATF (Groupe) ; Athéo ; Ava6 ; Aviti ; Axians ; Bechtle Direct ; Bretagne Telecom ; BT Services ; C2S Bouygues ; Calestor Periway ; Celeris ; Cheops Technology ; CIS Valley ; Claranet ; Com Network ; Comparex ; Computacenter France ; Connexing ; Constellation ; C'Pro ; CS Novidy's ; Cyllene ; D.FI ; Data7 ; DFM (Groupe) ; DIB France ; Digora ; Document Store ; Dynamips ; DynamIT Solutions et Services ; Econocom France ; Efisens ; Elit-Technologies ; ESI France ; Exakis Nelite ; Expertime ; Foliatteam ; Hexanet ; Hexatel ; Hisi (Groupe) ; Horizon Groupe ; Hub One ; iConcept ; IJNext (Groupe) ; Iliane ; Ineo Digital ; Infidis ; Infodis ; Inmac Wstore ; Insight ; IPLine ; Ipsilan Networks ; Iris Informatique ; I-Tracing ; JCD Groupe ; JLL Informatique ; Komposite ; Konica Minolta Business Solutions France ; Lafi ; LDLC BtoB ; MacWay ; Marcireau ; Metsys ; Mismo Informatique ; Monaco Digital ; MTI Technology ; Naitways ; Nerim ; Nomios ; NTT France ; NVL



URL :http://www.channelnews.fr/

PAYS :France

TYPE :Web Grand Public



► 9 décembre 2020 - 18:26

> [Version en ligne](#)

(Groupe) ; NXO France ; Oceanet Technology ; OCI (Groupe) ; Orange Business Services ; Percall ; Prodware ; Prolival ; Qualis ; ROS (Groupe) ; Scasicomp ; SCC France ; Serma Nes ; Sewan ; SHI International ; Sigma Informatique ; SoftwareOne ; Soluceo ; SolutionData ; Solutys ; Spie ICS ; Stordata ; Synapsys IT ; Systemic ; Ténor (Groupe) ; Tersedia ; Tibco ; Unyc ; Voip Telecom ; Vous faciliter-IT ; Waycom ; Xefi



TECH ET TÉLÉCOMS

Fibre optique : qui pour racheter les actifs de Covage, cédé par SFR ?

Les jeux sont ouverts pour acquérir les réseaux de Covage que la filiale du groupe de Patrick Drahi, SFR FTTH, s'est engagée à céder devant la Commission européenne. Des opérateurs déjà en place (Axione, TDF, Altitude) pourraient s'opposer à des fonds d'infrastructures.

Le feu vert sous conditions donné le 27 novembre par la **Commission européenne** au rachat de **Covage** par **SFR FTTH** a ouvert la voie à plusieurs scénarios de reprise pour les activités que le consortium mené par **Altice** a consenti à céder (LLA du [10/11/20](#)). Le nom d'un

mandataire désigné par SFR FTTH et approuvé par Bruxelles pour veiller au bon déroulement de l'opération est attendu d'ici à la fin de semaine. En jeu : vingt-cinq réseaux de fibre optique destinée aux entreprises (*Fiber to the office* ou FTTO), soit 95 % des activités de l'opérateur de gros



sur ce marché trusté aussi bien par des investisseurs que les opérateurs.

Les opérateurs favoris

Côté concurrence, à peu près tous les opérateurs d'infrastructures déjà présents sur le marché pourraient faire acte de candidature : **Axione infrastructures**, filiale de **Bouygues énergies et services** (51 %), **TDF** ou encore **Altitude**, présenté comme le cinquième opérateur télécoms français et qui ne cache pas ses ambitions en la matière. Sur la place, ces sociétés sont considérées comme favorites, compte tenu du fait que les activités cédées ne comportent ni le système informatique (SI) ni le "backbone" national, cœur du réseau haut débit.

Côté fonds d'infrastructures, les français **Antin Infrastructure Partners** et **Ardian** ou l'australien **Macquarie Capital** pourraient se montrer intéressés. Mais sans être adossé à un opérateur déjà doté des infrastructures techniques adéquates, un fonds faisant cavalier seul a peu de chance de proposer un prix suffisamment attractif.

InfraVia redouté

En revanche, les milieux d'affaires citent **InfraVia Capital Partners** comme un challenger redouté. Ce fonds, lui aussi spécialisé dans les infrastructures, a noué l'année dernière un partenariat avec **Iliad** (Free) pour le déploiement des réseaux de fibre optique en zones dites de moyenne et faible densité. En 2019, il était également entré au capital de **Céleste**, opérateur télécom d'entreprises, qui a multiplié les acquisitions d'opérateurs régionaux tels que **PacWan**, en septembre de la même année.

Enfin, une reprise par **Orange** est exclue, du fait de sa position dominante sur un marché où Bruxelles cherche à préserver la concurrence. L'opérateur avait déjà été écarté pour les mêmes raisons lors de la mise en vente de Covage par **Cube Infrastructure Managers** en 2019 (LLA du [20/06/19](#)). A moins que la vente des réseaux ne se fasse au détail. L'option est toutefois peu probable, ne serait-ce que par la multiplication des dossiers pour SFR FTTH à soumettre à la validation de la Commission européenne.



•• CLOUD & INFRA ••

La fibre pour les PME -TPE

L'Internet très haut débit à portée de prise

FTTO ou FTTH? Avec ou sans débit garanti? Une GTI ou une GTR?...

Pour les entreprises de tailles dites moyenne, petite, voire très petite, si la fibre devient de plus en plus accessible, les forfaits sont aussi de plus en plus nombreux... et il y a de quoi s'y perdre!

Mais, quel que soit leur besoin, les PME-TPE peuvent trouver aujourd'hui une connexion à très haut débit adaptée. Et abordable!

Selon une enquête menée par l'Ifop en juin 2019 pour l'installateur de fibre optique Covage, moins de 25 % des entreprises de moins de 250 salariés sont raccordées à la fibre optique. Un retard que l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (Arcep) explique notamment par le fait que, jusqu'à récemment, l'installation et la commercialisation de

la fibre étaient monopolisées par deux opérateurs : Orange et SFR. Lesquels concentrent toujours environ 80 % du marché de ces offres. Le régulateur a donc choisi de développer la concurrence en 2017 en imposant à Orange d'ouvrir des accès passifs à son réseau de fibre vers le domicile (FTTH) à des opérateurs de gros BtoB. Ces derniers peuvent ainsi proposer à tous les opérateurs de détails orientés vers les entreprises

des connexions dites « activées » au niveau du nœud de raccordement optique (NRO). En résumé, les opérateurs de détail n'ont ainsi plus besoin d'installer leurs propres équipements pour activer les lignes de leurs clients.

Ainsi, quand seulement 11 % des lignes FTTH étaient éligibles à au moins une offre de gros activée en 2017, ce chiffre est passé à 88 % à la fin du second trimestre 2020. Les opérateurs de détail ont donc les moyens de proposer des forfaits fibre plus attractifs aux entreprises, et ainsi de dynamiser le marché. Car il y a trois ans, c'était la norme FTTO (Fiber to the Office), et elle seule, qui était proposée aux professionnels. Un câble de fibre optique est tiré directement du NRO du réseau vers l'entreprise, ce qui assure à cette dernière de bénéficier d'un débit garanti ultra rapide (montant comme descendant). Problème : ce type d'offre est atrocement chère. En moyenne, un abonnement FTTO grimpe à 800 € par mois.



« Disposer d'un faible débit garanti, c'est déjà l'assurance que les applicatifs fonctionneront quoi qu'il arrive »

Louise Hurdebourcq - TDF



« Chez Celeste, nous avons 400 collaborateurs qui ne font que de la relation client, soit commerciale, soit technique. C'est aussi par cet aspect que nous arrivons à signer puis conserver des entreprises clientes »

Nicolas Aubé – Celeste

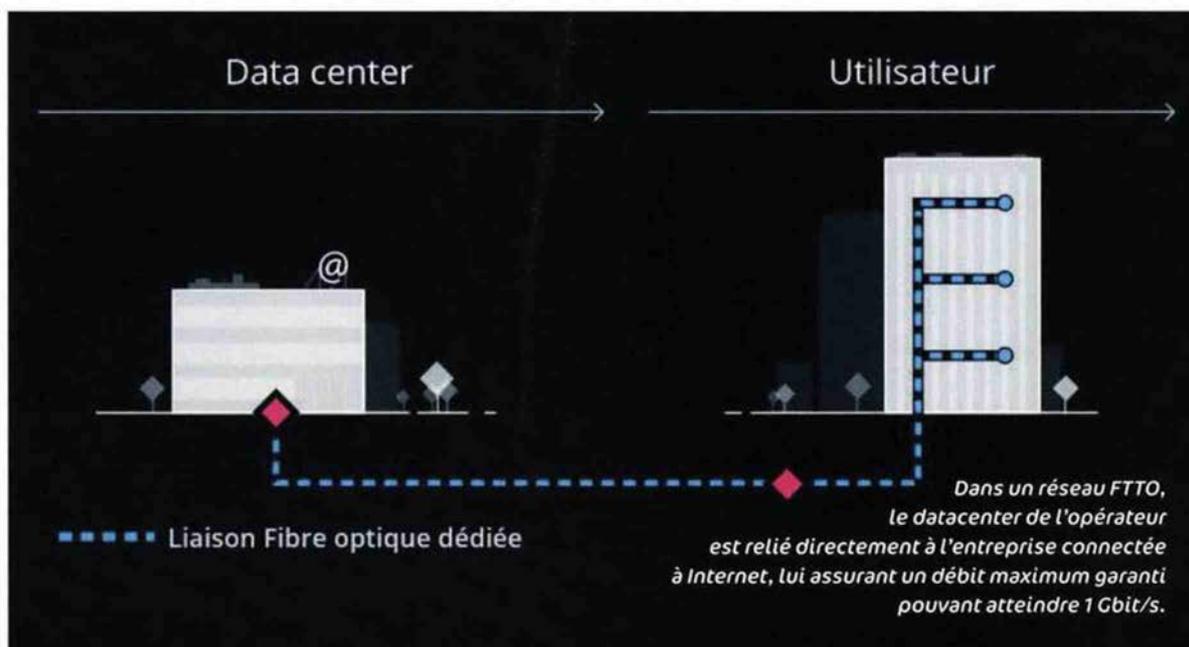
Pas sûr qu'un petit commerçant ait les moyens d'investir autant. Certains opérateurs, dont Bouygues Telecom Entreprises, cherchent cependant à démocratiser ce type de connexion dédiée. « Comme nous sommes en train de fibrer tous les relais radio de France pour le déploiement de la 5G, nous pouvons raccorder toutes les entreprises qui passent autour du tracé », explique François Treuil, directeur général de l'opérateur. « C'est ce qu'on appelle la FTTA, Fiber to the antenna, la fibre vers l'antenne relais radio sur laquelle nous allons pouvoir proposer des offres de connexion dédiées à 300 € par mois. » Un tarif encore très élevé, certes, mais qu'une petite société de production

audiovisuelle, un petit cabinet d'expertise comptable ou d'architectes trouvera peut-être attractif au vu de ses besoins en débit et services adaptés. La FTTO est aussi rendue plus abordable par des opérateurs comme Celeste, et son propre réseau fibre, dédié aux entreprises ou SFR Business. La directrice marketing et digital de ce dernier, Peggy Demaison, indique que dès qu'une entreprise a « plus de cinquante salariés et une activité avec des accès à des serveurs dans le Cloud, des échanges de fichiers volumineux, elle choisira davantage de la fibre dédiée entreprise avec des débits symétriques garantis. » Elle précise qu'aujourd'hui l'abonnement le plus vendu chez SFR Business est celui assurant

100 Mbit/s montants et descendants. En proposant différents échelons de débit constants et des garanties de temps de rétablissement (GTR) plus ou moins longs en cas de panne, les Fournisseurs d'accès internet (FAI) ont la capacité de réduire quelque peu la facture en maintenant un service de qualité. Toujours est-il que, pour la majorité des TPE et PME françaises, le budget IT n'est pas illimité, en revanche la connexion à un réseau puissant reste nécessaire.

Des abonnements pour entreprises sur la fibre grand public

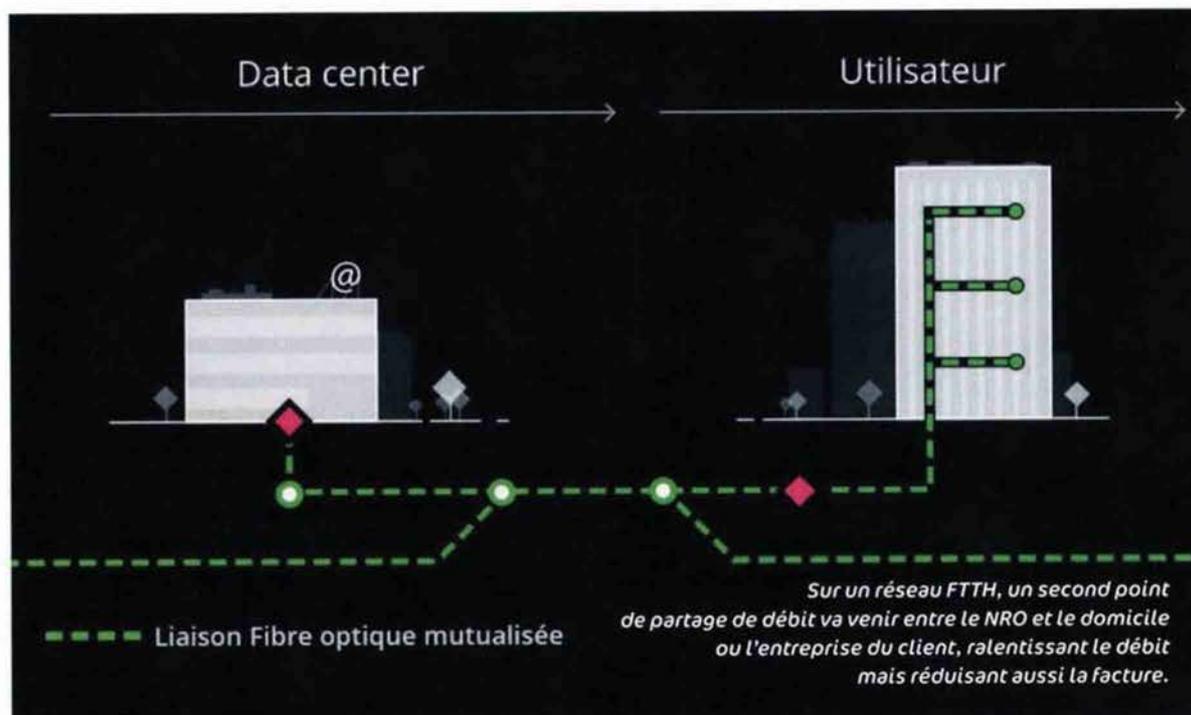
De plus, une organisation générant 40 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel avec une centaine de collaborateurs n'aura pas les mêmes besoins de réseau qu'un chef d'entreprise et ses trois salariés, ou qu'un auto-entrepreneur. Les opérateurs déploient donc désormais des offres plus abordables basées sur la norme FTTH. Il s'agit de s'appuyer sur les infrastructures déployées vers les particuliers : un nœud de mutualisation est implanté entre le NRO et le foyer des utilisateurs, partageant le débit entre tous les locaux raccordés à ce deuxième nœud.





	Orange Livebox Pro Fibre	SFR Fibre Power Pro	Bouygues		Coriolis	Keyyo	IWS (Anjou Fibre)
Forfait	38 € HT / mois	35,83 € HT / mois	Bbox Pro 24,99 € HT / mois	Bbox Pro+ 29,99 € HT / mois	49 € HT / mois	49 € HT / mois	69,90 € HT / mois
Location de box	5 € HT / mois	incluse	incluse	incluse	incluse	incluse	incluse
Engagement	1 an	1 an	1 an	1 an	36 mois	?	?
Particularités de l'offre	Remise de 9 € pendant un an, puis 47 € HT / mois Une 2 ^e offre à 52 € HT / mois pendant un an, puis 57 € est proposée pour 2 lignes téléphoniques	Frais d'ouverture de service et de résiliation de 40,83 € HT chacun + frais de raccordement	37,49 € HT / mois au bout d'un an + frais de mise en service : 40 € HT + frais de résiliation : 49,17 € HT	44,99 € HT / mois au bout d'un an + frais de mise en service : 40 € HT + frais de résiliation : 49,17 € HT	59 € HT de frais de raccordement	?	200 € TTC de frais de raccordement
Débit garanti ?	Non Débit descendant : jusqu'à 1 Gbit/s pour un débit de type Ethernet et jusqu'à 940 Mbits/s pour un débit de type IP. Débit montant : jusqu'à 1 Gbit/s en Ethernet et jusqu'à 800 Mo/s pour un type IP.	Non Débit descendant : jusqu'à 1 Gbit/s Débit montant : jusqu'à 500 Mbits/s	Non Jusqu'à 1 Gbit/s en débits montant et descendant	Non Débit descendant : jusqu'à 2 Gbit/s Débit montant : jusqu'à 1 Gbit/s + WiFi-6 sur demande	Non Débit descendant : jusqu'à 1 Gbit/s Débit montant : de 200 à 400 Mbits/s selon l'équipementier réseau	Non Débit descendant : jusqu'à 1 Gbit/s Débit montant : jusqu'à 250 Mbits/s	Non Jusqu'à 1 Gbit/s
Avantages pro inclus	- Prestation d'installation incluse dans l'offre, mais réalisée sur demande du client dans un délai de 30 jours. - Messagerie électronique - Nom de domaine pro - Adresse IP fixe - Services de téléphonie pro	Pack pro - SAV dédié - Accueil Pro en magasin - Intervention garantie 8 h - Adresse IP fixe sur demande et sous réserve d'éligibilité - 2 ^e ligne fixe sur demande - Messagerie et site web sur demande - Internet garanti en cas de panne	Pack Pro - SAV dédié - Clé 4G 100 Go en cas de panne - Intervention garantie 8h - Débit montant boosté jusqu'à 1Gbit/s - Installation par un technicien	Pack Pro+ - Tous les services du Pack Pro + un abonnement Microsoft 365 Business Basic sur demande	Support technique dédié + portabilité du numéro fixe + adresse IP publique fixe	Cloud management + sécurisation + CTR en 4h ouvré + SAV dédié	VPN + accompagnement en cas d'incident + sécurisation de l'accès en option payante
Fiches produits	https://bit.ly/3oUnVBF https://bit.ly/329AJE2	https://bit.ly/3kY2xJg	https://bit.ly/2T0kiPv	https://bit.ly/32cyQgb	https://bit.ly/2T5NlKM	https://bit.ly/21UJHU	https://bit.ly/35XTGRE

Offres fibre pro Internet + téléphonie (TV en option) sur les sites vitrines des opérateurs mentionnés.



Pour les professionnels, l'idée est d'ajouter à cette technologie mutualisée des services supplémentaires (lignes téléphoniques en plus, pare-feu inclus, SAV dédié, etc.) ainsi que certaines garanties. « Il y a deux grands critères à prendre en compte lors du choix d'une offre fibre », d'après Louise Hurdebourcq, directrice commerciale fibre de TDF : « La garantie du temps de rétablissement (GTR) d'abord », c'est-à-dire le temps que va mettre l'opérateur à relancer la connexion en cas de panne. Et bien vérifier s'il propose « une solution de secours », un back-up 4G le plus souvent. Et ensuite vient le besoin d'un débit garanti : « De plus en

plus d'entreprises ont leur applicatif en Software as a Service, et là si elles n'ont pas un débit garanti, très rapidement ces réseaux sont inutilisables car pas assez puissants. Donc, disposer d'un faible débit garanti, c'est déjà l'assurance que les applicatifs fonctionneront quoi qu'il arrive. »

Fabien Laroche, chef de l'unité Marché entreprises de l'Arcep, ajoute à cela un troisième point, auquel on pense moins à la signature d'un contrat : vérifier les conditions de résiliation si l'on souhaite changer d'opérateur. « Ce n'est pas la première chose qu'on regarde lorsqu'on souscrit à une nouvelle offre. On reçoit régulièrement des

témoignages d'entreprises, de petites communes ou d'associations qui nous disent avoir souscrit un accès FTTO et qui se rendent compte que la FTTH leur suffirait, mais qui sont engagées pour trois ans et doivent régler l'intégralité de l'abonnement pour résilier le contrat. »

S'attarder sur les subtilités des offres

Les tarifs des offres FTTH pour les entreprises tournent ici autour des 70 € HT par mois. Mais il vaut mieux y regarder à deux fois avant de choisir un forfait car les opérateurs jouent sur des subtilités. Les deux critères principaux évoqués par la représentante de TDF ne sont pas forcément garantis dans ces abonnements. Celui de SFR Business – Box Business – ne propose pas de débit garanti par exemple, contrairement à la Fibre entreprise sécurisée de Bouygues Telecom Entreprise, ainsi que l'offre Entreprise d'IWS, un opérateur manceau, qui assurent respectivement 20 Mbit/s et 10 Mbit/s symétriques. Bouygues et SFR parlent aussi de Garantie de temps d'intervention (GTI) et non pas de GTR sur ces abonnements. « La GTI, ça veut dire que si vous avez un problème,



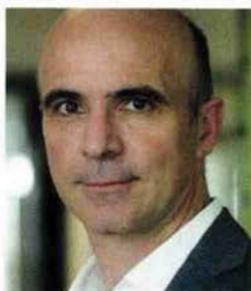
« Nous voulons que chaque acteur du marché de détail puisse développer son offre sans qu'elle ne lui soit imposée par les acteurs intégrés »

Adrien Laroche – Arcep



L'opérateur vous promet qu'il va se déplacer pour comprendre votre problème en huit heures», explique Adrien Laroche. « Mais ça ne veut pas dire qu'il va résoudre le problème. Si la panne est complexe, vous ne serez pas forcément plus priorisé qu'un client grand public qui aurait le même problème. Avec la GTR, l'opérateur s'engage à rétablir votre ligne dans les quatre heures ou les dix heures. Normalement, si ce délai n'est pas respecté, il doit vous payer une pénalité qui doit figurer au contrat. Il peut y avoir des cas d'exceptions, auxquels il faut s'intéresser aussi, dans lesquels l'opérateur indique qu'il ne pourra pas garantir ce temps de rétablissement. » Le plus souvent, ce temps est indiqué en heures ouvrées, mais c'est un autre point à vérifier.

Afin de renforcer les services proposés sur ces connexions mutualisées à la fibre pour les professionnels, l'Arcep va aussi, d'ici à la fin de l'année, imposer aux opérateurs d'infrastructure de proposer deux niveaux de qualité de services renforcée dans leur catalogue. « Ils auront leur offre FTTH de base, en plus de cela une offre avec une GTR en 10 heures ouvré, et un second niveau avec une GTR en 4 heures ouvrées ou non ouvrées en option », indique



« La FTTA, la fibre vers l'antenne relais radio, va nous permettre de proposer des offres de connexion dédiées à 300 € par mois »

François Treuil
 - Bouygues Telecom Entreprises

M. Laroche. « Concrètement, les opérateurs qui viendront utiliser cette offre de second niveau pourront proposer une qualité de services équivalente ou presque à ce qui se fait en FTTO. » Un pas de plus pour adapter la fibre vers le domicile aux besoins des TPE et PME. « Nous imposons ces deux niveaux de qualité de services renforcée pour éviter aux opérateurs intégrés, que sont Orange et SFR, de venir choisir le modèle d'offre de gros qui les arrange », complète le représentant de l'Arcep. « Nous voulons que chaque acteur du marché de détail puisse développer son offre sans qu'elle ne lui soit imposée par les acteurs intégrés. »

Les offres Pro pour les auto-entrepreneurs

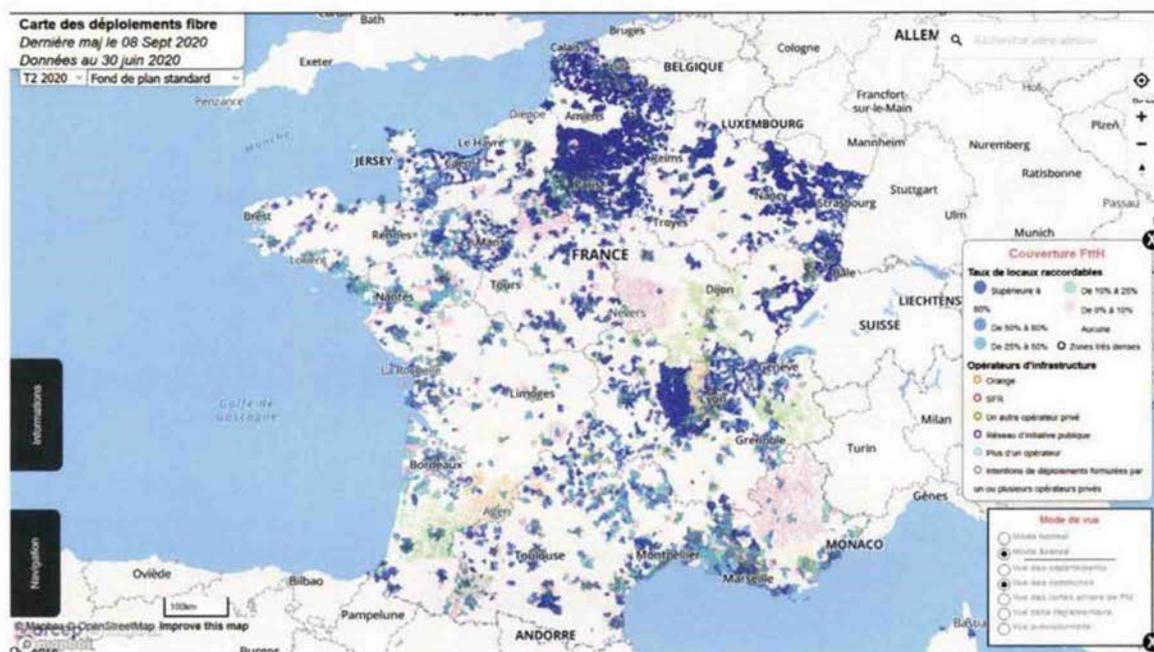
Dans cette pléthore d'offres de raccordement au très haut débit (THD), se greffent enfin des abonnements orientés vers les plus petites entreprises et auto-entrepreneurs. Ici, plus de garanties comme celles évoquées plus haut et des boxes comme on en trouve côté grand public mais toujours des services très pratiques pour répondre aux besoins quotidiens de travailleurs seuls ou de très petites entreprises jusqu'à deux ou trois salariés. Toutes sont qualifiées d'offres « pro » par les opérateurs en place. Quelques-unes, parmi d'autres, ont été détaillées dans le tableau page 56.

FFTO OU FTTH POUR TPE





► 1 décembre 2020 - N°192



État des lieux cartographique des déploiements de réseaux fibres en France à la fin du 2^e trimestre 2020.

Beaucoup de nos interlocuteurs et interlocutrices se sont aussi accordés à dire que nombre de TPE peuvent très bien, selon leurs besoins, choisir des forfaits THD pour le grand public. « Notre offre fibre pour les particuliers répond aussi aux besoins professionnels de petits commerçants, et d'artisans », confirme Sébastien Meunier, référent fibre optique pour les particuliers chez IWS, un opérateur présent dans le Maine-et-Loire et la Sarthe. « Nous pouvons réajuster cette offre s'ils ont besoin d'une deuxième ligne téléphonique par exemple. Mais si la demande est plus importante, nous réorientons vers la partie entreprise de notre activité. » Petit rappel pour les auto-entrepreneurs travaillant à domicile : 50 % des frais internet et mobiles peuvent passer en charges déductibles fiscalement. Aujourd'hui, selon les dernières données en date de l'Arcep – à la fin juin 2020 –, environ 52 % des locaux de l'Hexagone (20,8 millions) sont équipés pour se connecter à la fibre. Pas mal !, cependant le Plan France THD, lancé par le gouvernement en 2013, prévoit une généralisation de la norme FTTH sur tout le territoire d'ici à 2025. L'Arcep et les opérateurs

installateurs que nous avons interrogés assurent un bon rythme de déploiement et sont confiants pour atteindre ces objectifs. « Nous serons aux rendez-vous du 8 mégabits pour tous en 2020, et du 30 mégabits pour tous à la fin 2022 », assurait même Sébastien Soriano, président de l'Arcep à La Tribune en septembre dernier. Le fait est que, aujourd'hui, ce sont des départements entiers qui ne sont pas encore raccordés à la fibre et que certaines zones ne le seront jamais en raison de difficultés purement physiques d'amener la fibre – en haute montagne, dans les zones très peu denses, etc.

Des alternatives technologiques au numérique filaire existent et apportent des débits plus ou moins équivalents, à des prix similaires. Les routeurs 4G fixes semblent être la solution la plus avantageuse, amenant plus de débit que le cuivre. Certains s'appuient sur les faisceaux hertziens pour raccorder les entreprises à du THD. Mais les coûts grimpent alors au niveau de la FTTO. Enfin, qui sait, peut-être que les déploiements 5G se feront plus rapidement sur l'ensemble du territoire ? Au vu de certaines demandes de moratoires, il vaut mieux pour le moment ne pas tout miser là-dessus. ✨

NICOLAS CERTES



« L'abonnement le plus vendu chez SFR Business est celui assurant 100 Mbit/s montants et descendants »

Peggy Demaison – SFR Business



Fibre optique dédiée pour l'entreprise, démêlons les idées reçues

30 novembre 2020



Comment choisir la connectivité la plus adaptée à vos besoins en entreprise ?

Les nouveaux usages (applications de collaboration en temps réel, visiophonie, Cloud) menacent de saturer les réseaux existants. Les entreprises n'ont plus le choix et doivent passer du haut débit au très haut débit, via une technologie de rupture : la fibre optique.

Quelles sont les différences entre ces connexions Internet : FTTO (Fibre optique dédiée pour les entreprises) , FTTH (Fibre optique pour les particuliers) , FTTE (Fibre optique mutualisée pour les entreprises) ? Quels avantages pour votre entreprise ?

Ce livre blanc démêle les idées reçues et répond à ces questions.

Editeur : Celeste



Informatique et télécoms : priorité à l'infrastructure numérique

La Gazette des communes, avec Vecteur plus, a identifié dans chaque secteur, les champions de la commande publique dans les collectivités. Retrouvez les TPE et PME qui s'en tirent le mieux dans l'informatique et les télécoms. « Le marché est dans une phase de mutation : d'ici à cinq ans, tout le monde sera passé à la fibre, qui devrait être suivie par le développement de la téléphonie sur IP et du cloud » : c'est le pronostic dressé par Nicolas Aubé, PDG de la PME Stella Telecom, opérateur qui propose son propre réseau fibre aux entreprises et collectivités et qu'il vient d'absorber au sein du groupe **Celeste**.

« A l'occasion du premier confinement, on a gagné 3 ans par rapport au plan de marche des collectivités locales, sur le travail à distance, le travail collaboratif, la connectivités... », complète Charles Brocker du Lys, directeur national des ventes secteur Public Education et Santé chez Orange Business Services

Depuis trois ans au moins, les achats des collectivités (plus de 600 millions d'euros sur les douze derniers mois, en hausse de 17,5 %, malgré une baisse du nombre de marchés de 15,3 %) sont, en effet, prioritairement fléchés sur leur infrastructure numérique et le matériel, selon les données de Vecteur Plus, avec qui La Gazette a analysé les attributaires de la commande publique locale

Une tendance confirmée par Charles Brocker du Lys, qui relève que malgré le confinement, l'activité a été, pour Orange Business Services, très dense pendant les deuxième et troisième trimestre, et s'annonce quasi identique pour la fin d'année. « La deuxième phase, actuellement, semble plus orientée sur des usages numériques plus évolués, avec des places de marché locales, ou des plateformes de prises de rendez-vous », ajoute-t-il.

« Fibre, téléphonie sur IP, cloud... cette triple révolution change les cartes, et permet à de nouveaux entrants de prendre des parts de marché aux opérateurs historiques », décrypte Nicolas Aubé.

Les PME ont pris une bonne part de cette croissance, avec presque 200 millions l'an dernier et 284 millions cette année. La part détenue par les TPE est, elle aussi, en croissance et concerne des entreprises plutôt spécialistes de matériels et de consommables.

Les règles de la commande publique sont-elles un obstacle pour les PME et TPE ? « Les règles sont compliquées, au sens où elles exigent une organisation spéciale, avec des commerciaux et des chefs de projet dédié », explique Nicolas Aubé.

Ce qui n'empêche pas ces PME de conquérir des marchés hors de leur région d'implantation. Selon notre indicateur « d'expansion territoriale », Stella Telecom, basée dans les Alpes-Maritimes, arrive en première position, avec des marchés attribués dans 16 départements, suivie par ESI France, du Bas-Rhin, (distribution informatique, 14 départements), Acipa, en Haute-Loire (spécialiste de l'impression, 12 départements) et OfficeExpress, en Seine-Saint-Denis (bureautique et consommables, 10 départements).

Berger Levraut (4 millions en 2020), Sopra Steria (1,7 million), Ciril (8,4 millions), CGI (2,4 millions)... Les éditeurs de logiciels métiers sont bien présents, mais sur des volumes attribués moins importants que les fournisseurs d'infrastructures.

S'agissant des tendances du marché, Nicolas Aubé, pour Stella **Télécom-Celeste**, comme Charles Brocker du Lys, pour Orange Business Services, estiment que la mécanique de la commande publique impose des prix très agressifs, en particulier sur les infrastructures. Une tendance augmentée par le poids pris par les centrales d'achats : « la massification des achats tirent les prix vers le bas, mais en regard, les centrales d'achat peuvent avoir un effet stabilisateur sur les prix, car leurs marchés sont souvent sur plusieurs années », note Charles Brocker du Lys.

Côté grandes entreprises, SFR et Orange arrivent en tête des attributions cette année, pour des prestations de téléphonie fixe et mobile, de VPN, d'intranet... Elles sont également en tête sur les

trois dernières années, avec des montants conséquents attribués : 120 millions pour Orange, 58 pour SFR, reflet des investissements mobilisés pour l'aménagement numérique du territoire. Bouygues Télécom apparaît en cinquième position, pour les marchés attribués sur les trois dernières années. NXO France, intégrateur et opérateur indépendant, rejoint ces opérateurs historiques.

Les autres grandes entreprises présentes dans les cinq premières attributaires, SCC France, et Sharp business systems France, évoluent sur le segment matériels du marché informatique.

Focus

Avis d'expert

« La prééminence donnée aux achats d'infrastructures télécoms, de matériels ou de consommables est impressionnante, et donne une idée du niveau de maturité numérique atteint par les collectivités locales. Encore concentrées sur la mise à niveau des équipements, elles consacrent, proportionnellement, peu d'investissements aux usages et à l'innovation. Dans le secteur privé, on considère que l'informatique doit représenter autour de 3 % du budget. Si l'on projette les chiffres du secteur public local, on serait à la moitié seulement.

Dans cette période de confinement, on pourrait d'ailleurs se demander s'il ne serait pas opportun que les collectivités accompagnent la numérisation des commerces de leur territoire.

La place assez lointaine des éditeurs de progiciels du secteur dans votre classement confirme cet état de faits. Il est probable, et souhaitable que, dans les prochaines années, la part des dépenses d'infrastructure soit réduite. »

Focus

Pour identifier les entreprises championnes de la commande publique des collectivités, nous avons travaillé à partir de la base de données constituée par Vecteur plus. Nous nous sommes concentrés sur les TPE et les PME, et avons choisi quatre indicateurs, liés aux montants attribués et aux territoires où les entreprises opèrent.

La base de données de Vecteur plus contient une grande partie des marchés des collectivités. La plupart de leurs montants globaux sont connus (pour plus de 99 % des marchés en 2019-2020). La moitié de ces valeurs sont projetées par Vecteur Plus en fonction de différents critères.

Les marchés sont triés en secteurs thématiques par Vecteur plus. Nous les avons ajustés pour réintégrer certains marchés : les achats de vidéosurveillance, classés pour la plupart en « construction », ont ainsi été regroupés dans « sécurité et sûreté ».

A partir des montants identifiés, nous avons créé quatre indicateurs :

un sur les montants des marchés attribués entre octobre 2019 et octobre 2020 , pour valoriser les entreprises qui ont le plus emporté de marchés durant l'année,

un sur ceux des marchés attribués entre 2017 et 2020 , afin de tenir compte des pics liés aux marchés pluriannuels.

Le troisième indicateur, l'ancrage local , identifie les entreprises dont les montants attribués dans le secteur concerné au sein de leur région d'implantation sont les plus importants. Seules les entreprises ayant plus d'un marché attribué ont été retenues.

Enfin, le quatrième indicateur, l'expansion territoriale , donne une idée des entreprises qui ont réussi à aller au-delà de leur département d'installation, en comptant le nombre de départements dans lesquels l'entreprise a emporté des marchés.

Cet article fait partie du Dossier

Sommaire du dossier

Salon des maires 2020, le rendez-vous des acteurs de la commande publique

La commande publique en baisse de 22% par rapport à 2019

Ces entreprises championnes de la commande publique

Déchets et environnement : une transition écologique qui pèse

Contenu partenaire

Objets connectés : un nouveau vecteur d'économies pour les territoires moins denses ?

Informatique et télécoms : priorité à l'infrastructure numérique

Dossiers d'actualité • Accueil du dossier

Notes

Note 01 entité séparée d'Orange selon les numéros Siren présents dans la base de Vecteur Plus

[Retour au texte](#)

Note 02 Vecteur plus est une filiale du Groupe Infopro Digital auquel appartient la Gazette des communes [Retour au texte](#)



Fibre optique : les opérateurs se disputent un marché très juteux

Geneviève Van Lède

Le potentiel en B2B des télécoms est évalué en France à 13 milliards d'euros. Un enjeu stratégique

Le très haut débit (fibre) est à la connexion internet ce que la 4G + (et bientôt la 5G) est aux mobiles. De la puissance, de la rapidité et de la fluidité. Plus de 20, 3 millions de prises fibre, c'est-à-dire d'accès à cette technologie, ont été installées en France. C'est à peu près la moitié du parc total des abonnés à un service télécoms fixe. Près de 8 millions de Français se sont abonnés à la fibre. Selon l'Arcep, sur le 2e trimestre, plus de 700 000 abonnements supplémentaires à la fibre ont été enregistrés par les opérateurs. Le confinement a amplifié la nécessité de bénéficier d'une connexion à un réseau très haut débit pour télétravailler, étudier ou tout simplement, se divertir. Après avoir déployé 4, 8 millions de prises fibre en 2019, ce sont plus de 5 millions qui le seront d'ici la fin de l'année. Le gouvernement s'est engagé à fibrer 100% des foyers d'ici 2025, en injectant 240 millions d'euros supplémentaires aux raccordements, pour une enveloppe totale de 550 millions d'euros. Les entreprises qui représentent un tiers du marché des télécoms, n'échappent pas à cette tendance. Pour l'heure, seules 25 % des PME françaises sont fibrées. L'ensemble des opérateurs a enregistré des demandes importantes depuis le début de la pandémie. La digitalisation des entreprises est capitale pour faire face à cette crise. Toutes en sont conscientes, mais combien y survivront-elles ?

Et aussi La fibre sur tout le territoire marseillais, c'est pour quand ?

On a tendance à l'oublier, mais le marché des télécoms a un double visage : d'un côté, l'offre grand public très concurrentielle avec des tarifs parmi les plus bas d'Europe, et de l'autre, une offre professionnelle dominée par Orange, l'opérateur historique. "Les abonnements ADSL, fibre, 4G et demain 5G sur les mobiles grand public représentent deux-tiers du secteur des télécoms dont le chiffre d'affaires est estimé à 40 milliards d'euros, rappelle Sébastien Soriano, président de l'Arcep, l'autorité de régulation des télécoms. N'oublions pas qu'un tiers du marché des télécoms est professionnel, dans lequel les opérateurs installent des réseaux spécifiques pour les entreprises ou utilisent le même réseau pour vendre à la fois aux entreprises et aux particuliers. C'est un secteur stratégique assez disputé. "

En dépit de la crise sanitaire, selon l'Arcep, le nombre d'abonnements et le déploiement de la fibre (FttH) ont progressé à un rythme élevé. Au 2e trimestre, 635 000 foyers ont opté pour le très haut débit portant à fin juin le parc à 8, 3 millions d'abonnés (particuliers et entreprises confondus. Ce sont également 1, 2 million de locaux supplémentaires qui ont été rendus raccordables, soit 20, 8 millions de locaux éligibles aux offres FttH, soit une hausse de 33 % en un an. Difficile de connaître la part des abonnements fibre entreprises mais "oui, il y a une accélération d'une tendance qui n'est pas tout à fait nouvelle, explique Etienne Robert, directeur Orange Business Services Sud-Est. Le besoin de débit des clients entreprises et la croissance de ce mouvement était déjà là, de l'ordre de 40% par an. "

Et d'ajouter : " Globalement, l'ensemble des entreprises de la région et en France sont éligibles à la fibre. Il y a différentes typologies de fibre. Le FttO (Fiber to the office) est un réseau dédié aux entreprises pour garantir un débit. C'est forcément un service plus onéreux. L'éligibilité au réseau FttH à la fin de l'année sera dans la région de 40 à 50 %. On a également le FttE (Fiber to the enterprise), l'idée est de s'appuyer sur le déploiement du FttH, tout en gardant les bénéfices du FttO, afin de proposer à un moindre coût aux entreprises une fibre pro en garantissant le temps de rétablissement. 20% des entreprises en 2020 sont éligibles, on va aller vers les 40% en 2023. "

Le taux de pénétration de la fibre pour les entreprises est estimé entre 20 et 30%, "le marché est ouvert, avec une croissance annuelle qui était de l'ordre de 30 à 40% par an. On fera plus cette année. " Comparées à leurs consœurs européennes, les entreprises françaises sont très peu digitalisées. Le groupe Orange s'est mobilisé non pas uniquement pour augmenter le débit, mais

aussi pour aider les entreprises dans leur transformation numérique : "On a tout un pan d'offres et de services pour les TPE, mais aussi pour aider les collectivités à proposer des solutions pour les petits commerçants et leur permettre d'être visibles sur un portail, de gérer du click & collect, de faire du paiement. "

Plus petit, l'opérateur Céleste qui a racheté l'Aixoise Pacwan (45 salariés et 900 clients dans la région) en 2019 a déployé 6 000 kilomètres de réseau dont 600 en Paca. "Moins de la moitié des entreprises sont équipées en fibre optique, assure Nicolas Aubé, le fondateur. On assiste à une vague de passages des entreprises à la fibre optique. Elles consomment chaque année 50% de débit en plus car elles multiplient les échanges avec leurs clients, leurs fournisseurs, leurs partenaires, les salariés qui peuvent travailler à distance, notamment avec le confinement. Les entreprises ont besoin de la fibre optique, d'autant que le volume des données est tel que les anciennes lignes ADSL ne suffisent plus. "

Les chefs d'entreprise se sont rendus compte que la fibre optique était la colonne vertébrale de leur système d'information : "C'est non seulement utile pour aller sur internet mais aussi pour interconnecter les entreprises avec leurs clients et leurs fournisseurs, pour téléphoner avec la voix sur IP ou encore pour accéder à l'informatique à distance, c'est le cloud, c'est aussi une sorte de révolution pour les entreprises. "

CAPAIX s'occupe des zones d'activités

"À ce jour, nous avons déployé 550 km de câble fibre optique, précise Pierre Thomas Beun, responsable commercial de l'opérateur Capaix Connectic, délégataire du réseau très haut débit du territoire du Pays d'Aix.

Nous couvrons 73 zones d'activités. " Ceca (Core Ethernet Capaix Acces), l'offre phare d'accès fibre de Capaix Connectic à partir de 100Mbps dédié symétrique et garanti (jusqu'à 1Gbps) est disponible pour la majorité des entreprises du territoire d'Aix, situées sur les zones Rousset/Peynier/Fuveau, le pôle d'activités d'Aix incluant la Duranne 1 et 2, Vitrolles Estroublans, Anjoly et Couperigne, Les Pennes-Mirabeau, l'Agavon et Billone, Venelles, Gardanne Avon, Morandat, Bompertuis, la Palun, le Canet de Meyreuil avec l'Europarc St-Victoire avec les Arterparc, le Carreau de la mine à Meyreuil, ainsi que dernièrement Eguilles, Saint-Cannat, Lambesc, la Roque d'Antheron et début 2021 St-Estève Janson et Bouc-Bel-Air. Ce sont aujourd'hui plus de 360 entreprises qui en sont bénéficiaires. " Cette offre n'existe nulle part ailleurs en France, affirme le directeur commercial, et surprend bien des utilisateurs par la rapidité de mise en oeuvre, sa fiabilité, et son agilité avec un coût de raccordement n'excédant pas 750 € " Ce sont 21, 5 M€ qui ont été dépensés pour la construction du réseau depuis 2008 avec une subvention de 12 M€ Filiale du groupe Eiffage, Capaix Connectic qui affiche un chiffre d'affaires de 3, 9M€, a "upgradé" le débit de toutes ses prises à 200 mega sans frais par solidarité avec les entrepreneurs lors du premier confinement et n'est pas revenue en arrière pour le moment.

L'analyse de Sébastien Soriano, président de l'Arcep Faire jouer la concurrence

Comment se présente le marché de la fibre optique en France ?

La fibre a une histoire en deux temps. Dans les années 90-2000, il y a eu une poussée de réseaux en fibre optique, c'était d'abord des réseaux métropolitains, avec un foisonnement d'opérateurs et d'initiatives locales. Depuis une dizaine d'années, on assiste au déploiement du FTTH, la fibre jusqu'à l'abonné. Les opérateurs sont en train d'investir massivement pour apporter la fibre dans toutes les villes, rues et immeubles de France. C'est un chantier colossal.

Comment se situent les entreprises ?

L'arrivée de cette 2e génération de fibre permet d'envisager un marché de masse, pas seulement pour les grands sites industriels et les grands réseaux d'entreprises, mais aussi pour les PME et les TPE. La Rolls-Royce restera toujours le FTTO parce que c'est structurellement plus sécurisé et que c'est un réseau dédié. Maintenant, à l'intérieur du FTTH, se développe toute une gamme d'offres et de services pour les entreprises, ce que l'on appelle parfois fibre pro. Bref, des offres quasiment équivalentes à celles des particuliers. Le plus pour les entreprises ? Un abonnement 4G à côté souvent proposé par les opérateurs pour reprendre le réseau en cas de coupure de la fibre. Il

ya ce qu'on appelle le FTTH +, c'est la même infrastructure avec un engagement sur le temps de rétablissement du réseau sous 24h et un compartiment dédié aux entreprises dans les armoires techniques.

Orange est-il toujours leader du marché ?

Cela dépend des zones et des technologies. Sur le FTTO, la position d'Orange est assez équilibrée, il y a eu un très bel effort de SFR et des collectivités. En revanche, sur le reste du marché, Orange est très dominant, c'est la raison pour laquelle depuis plusieurs années, l'Arcep développe de manière très volontariste la concurrence et utilise cette nouvelle génération de fibre et toute cette palette d'offres pour redistribuer les cartes et permettre à des TPE-PME de se fibrer. Et avec à la clé, des prix plus bas et une qualité plus sûre, c'est une priorité du régulateur.

On constate pourtant un retard de la France sur la numérisation de ses TPE-PME...

C'est vrai, les TPE utilisent peu le cloud, ont peu de sites internet et recourent peu aux e-commerce. C'est un des enjeux du gouvernement de remédier à cette situation à travers un programme très volontariste, France Num et plus récemment, le fonds de 100 millions d'euros pour accélérer dans cette période de crise, la digitalisation des commerçants français. Plus une entreprise est petite, plus elle peut avoir intérêt à décentraliser toute la couche logicielle et d'hébergement, et de s'appuyer sur des solutions de type cloud, et pour cela il faut avoir un accès internet assez bien dimensionné, une bande passante montante et descendante de qualité, et cela c'est la fibre qui le permet.

Quelle est votre stratégie pour accompagner ce changement ?

Elle est double : permettre aux grands opérateurs d'être présents aussi sur le marché entreprises, c'est déjà le cas d'Orange et de SFR. Notre stratégie vise aussi à ce que Bouygues Telecom et Free le soient, ce qu'ils sont en train de faire. Notre souhait est de permettre également à tout un écosystème d'acteurs de plus petite taille de continuer à être présents sur le marché. On vise à avoir une concurrence très large, avec les grands opérateurs à bord, mais aussi tout un écosystème de plus petits opérateurs locaux et de services qui puissent se mettre au service des entreprises.

Les entreprises veulent plus de rapidité

Explosion des usages vidéo, multiplication des terminaux connectés, espaces de travail partagés, sauvegarde en réseau, hébergement des applications de l'entreprise dans le cloud : les entreprises ont besoin de réseaux toujours plus performants et évolutifs pour répondre à ces besoins en perpétuelle évolution. Pourtant, si les choses se sont améliorées ces deux dernières, se raccorder au réseau fibré n'a pas toujours été de tout repos et non sans contraintes financières. Philippe Razeyre, président de l'association de la zone d'activités de Lambesc Entreprendre ensemble (Azalee) sait de quoi il parle : "C'est vrai, cela a été très tendu à l'époque avec des tarifs de raccordement et des abonnements exorbitants." L'origine ? Selon les opérateurs, l'absence de capillarité (comprenez absence de desserte en fibre optique des entreprises jusqu'à leur bâtiment), entraînant un frein important à la commercialisation.

Mais depuis deux-trois ans, la situation a bien évolué : "Les choses ont bien avancé. Des travaux ont été opérés et la concurrence a joué. Nous sommes aujourd'hui une vingtaine d'entreprises sur les 40 que compte la zone à être passée à la fibre optique. À l'époque, nous avons contacté Pacwan qui nous avait proposé des coûts de raccordement autour de 500-750 euros et non plus 4 000 et des abonnements autour de 200-300 euros, tout dépend de l'option choisie. "

"On a un bon débit garanti, poursuit Philippe Razeyre, également patron de EIDI Informatique. Et il n'y a pas photo. On vient de migrer les programmes d'une collectivité dans le cloud en moins d'une demi-heure au lieu d'une journée. "

Le château de la Gaude, un hôtel 5 étoiles de 17 chambres du Pays d'Aix est passé à la fibre optique en 2018 : " On a contacté Orange qui s'est occupé de tirer la ligne et du raccordement, explique Franck Frégier, responsable du service informatique. On a d'abord eu 40 mégas au début, puis on est passé à l'offre 100 mégas. Cela marche plutôt, c'est fluide et rapide et la stabilité du débit est plutôt honnête. "

https://images.laprovence.com/media/2018/03/27/1522149827_fibre-optique.jpg?twic=v1/focus=0x0/cover=920x513

https://images.laprovence.com/media/2018/03/27/1522149827_fibre-optique.jpg?twic=v1/focus=0x0/cover=990x557



Les opérateurs se disputent un marché très juteux

Le potentiel en B2B des télécoms est évalué en France à 13 milliards d'euros. Un enjeu stratégique

Geneviève Vanlede

On a tendance à l'oublier, mais le marché des télécoms a un double visage : d'un côté, l'offre grand public très concurrentielle avec des tarifs parmi les plus bas d'Europe, et de l'autre, une offre professionnelle dominée par Orange, l'opérateur historique. " *Le s abonnements ADSL, fibre, 4G et demain 5G sur les mobiles grand public représentent deux-tiers du secteur des télécoms dont le chiffre d'affaires est estimé à 40 milliards d'euros* ", rappelle Sébastien Soriano, président de l'Arcep, l'autorité de régulation des télécoms. *N'oublions pas qu'un tiers du marché des télécoms est professionnel, dans lequel les opérateurs installent des réseaux spécifiques pour les entreprises ou utilisent le même réseau pour vendre à la fois aux entreprises et aux particuliers. C'est un secteur stratégique assez disputé.* "

Céleste, a déployé 6 00 kilomètres de réseau en région Paca.

En dépit de la crise sanitaire, selon l'Arcep, le nombre d'abonnements et le déploiement de la fibre (FttH) ont progressé à un rythme élevé. Au 2e trimestre, 635 000 foyers ont opté pour le très haut débit portant à fin juin le parc à 8, 3 millions d'abonnés (particuliers et entreprises confondus. Ce sont également 1, 2 million de locaux supplémentaires qui ont été rendus raccordables, soit 20, 8 millions de locaux éligibles aux offres FttH, soit une hausse de 33 % en un an. Difficile de connaître la part des abonnements fibre entreprises mais " *oui, il y a une accélération d'une tendance qui n'est pas tout à fait nouvelle* ", explique Eric Robert, directeur Orange Business Services Sud-Est. *Le besoin de débit des clients entreprises et la croissance de ce mouvement était déjà là, de l'ordre de 40% par an.* "

guide à un signal lumineux qui va permettre de transmettre des informations et des données à vitesse très élevée et sans risque de perturbations. Cette vitesse de transmission offre une connexion très haut débit de qualité aux particuliers comme aux entreprises. Un débit parfois cent fois plus rapide que le réseau ADSL actuel.

Et d'ajouter : " *Globalement, l'ensemble des entreprises de la région et en France sont éligibles à la fibre. Il y a différentes typologies de fibre. Le FttO (Fiber to the office) est un réseau dédié aux entreprises pour garantir un débit. C'est forcément un service plus onéreux. L'éligibilité au réseau FttH à la fin de l'année sera dans la région de 40 à 50 %. On a également le FttE (Fiber to the enterprise), l'idée est de s'appuyer sur le déploiement du FttH, tout en gardant les bénéfices du FttO, afin de proposer à un moindre coût aux entreprises une fibre pro en garantissant le temps de rétablissement. 20% des entreprises en 2020 sont éligibles, on va aller vers les 40% en 2023.* "



L'Aixoise Pacwan (45 salariés et 900 clients dans la région), racheté par



Techniquement, la fibre optique est un fil de verre ou de plastique servant de



de la moitié des entreprises sont équipées en fibre optique , assure Nicolas Aubé, le fondateur. On assiste à une vague de passages des entreprises à la fibre optique. Elles consomment chaque année 50% de débit en plus car elles multiplient les échanges avec leurs clients, leurs fournisseurs, leurs partenaires, les salariés qui peuvent travailler à distance, notamment avec le confinement. Les entreprises ont besoin de la fibre optique, d'autant que le volume des données est tel que les anciennes lignes ADSL ne suffisent plus. "

Le taux de pénétration de la fibre pour les entreprises est estimé entre 20 et 30%, " *le marché est ouvert, avec une croissance annuelle qui était de l'ordre de 30 à 40% par an. On n'fera plus cette année. "*

Comparées à leurs consoeurs européennes, les entreprises françaises sont très peu digitalisées. Le groupe Orange s'est mobilisé non pas uniquement pour augmenter le débit, mais aussi pour aider les entreprises dans leur transformation numérique : " *On a tout un pan d'offres et de services pour les TPE, mais aussi pour aider les collectivités à proposer des solutions pour les petits commerçants et leur permettre d'être visibles sur un portail, de gérer du click & collect, de faire du paiement . "*

Plus petit, l'opérateur Céleste qui a racheté l'Aixoise Pacwan (45 salariés et 900 clients dans la région) en 2019 a déployé 6 000 kilomètres de réseau dont 600 en Paca. " *Moins*

Les chefs d'entreprise se sont rendus compte que la fibre optique était la colonne vertébrale de leur système d'information : " *C'est non seulement utile pour aller sur internet mais aussi pour interconnecter les entreprises avec leurs clients et leurs fournisseurs, pour téléphoner avec la voix sur IP ou encore pour accéder à l'informatique à distance, c'est le cloud, c'est aussi une sorte de révolution pour les entreprises . "*

■



Informatique et télécoms

Priorité à l'infrastructure numérique

« Le marché est dans une phase de mutation: d'ici à cinq ans, tout le monde sera passé à la fibre, qui devrait être suivie par le développement de la téléphonie sur IP et du cloud »: c'est le pronostic dressé par Nicolas Aubé, PDG de la PME Stella Telecom, opérateur qui propose son propre réseau fibre aux entreprises et collectivités et qu'il vient d'absorber au sein du groupe Celeste. Depuis trois ans au moins, les achats des collectivités (plus de 600 millions d'euros sur les douze derniers mois, en hausse de 21 %, malgré une baisse du nombre de marchés de 13 %) sont, en effet, prioritairement fléchés sur leur infrastructure numérique et le matériel. Les PME ont pris une bonne part de cette croissance, avec presque 200 millions l'an dernier et 284 millions cette année. La part détenue par les TPE est, elle aussi, en croissance et concerne des entreprises plutôt spécialistes de matériels et de consommables. Berger Levraut (4 millions en 2020), Sopra steria (1,7 million), Ciril (8,4 millions), CGI (2,4 millions)... Les éditeurs de progiciels métiers sont bien présents, mais sur des volumes attribués moins importants que les fournisseurs d'infrastructures. ● R. M.

	Les entreprises championnes	
	TPE	PME
Montants attribués sur un an	Mediacom (Bouches-du-Rhône)	ESI France (Bas-Rhin)
Montants attribués sur trois ans	Mediacom (Bouches-du-Rhône)	Stella Telecom (Alpes-Maritimes)
Ancrage local	Atacama (Seine-Saint-Denis)	Soluceo (Isère)
Capacité d'expansion	TG Informatique (Bouches-du-Rhône)	Stella Telecom (Alpes-Maritimes)

DAVID BESSOT, gérant associé du cabinet Inphotep



E. CAUBANT

« La prééminence donnée aux achats d'infrastructures télécoms, de matériels ou de consommables est impressionnante, et donne une idée du niveau de maturité numérique atteint par les collectivités locales. Encore concentrées sur la mise à niveau des équipements, elles consacrent, proportionnellement, peu d'investissements aux usages et à l'innovation. Dans cette période de confinement, on pourrait d'ailleurs se demander s'il ne serait pas opportun que les collectivités accompagnent la numérisation des commerces de leur territoire. La place assez lointaine des éditeurs de progiciels du secteur dans votre classement confirme cet état de faits. Il est probable, et souhaitable que, dans les prochaines années, la part des dépenses d'infrastructure soit réduite. »



La fibre optique en toute transparence

Geneviève Vanlede

La fibre optique entreprise (FTTO), en quoi se différencie-t-elle du FTTH ? Qui peut en bénéficier ? Comment être correctement accompagné ? Quelles sont les performances de cette technologie ? Quid de la sécurité ? Combien ça coûte ? Combien ça rapporte ? La connexion internet de votre entreprise n'est plus adaptée aux usages de vos collaborateurs, vous vous posez des questions sur des

solutions pérennes, garanties et sécurisées. L'opérateur Céleste propose le 17 novembre de 11 h à 11 h 45 un webinaire pour découvrir en toute transparence, les points forts de cette nouvelle technologie. [register. gotowebinar. com/register/6115961272172485646](https://register.gotowebinar.com/register/6115961272172485646)

■



URL :<http://www.twitter.com>
PAYS :France
TYPE :Médias sociaux

Tweets :8064
Following :764
Followers :3567



► 30 octobre 2020

> Version en ligne



CCI Seine-et-Marne 
@ccism77



RT @77_VivreEnGrand: [PÉPITE] Fiers de @SocieteCELESTE, opérateur de fibre optique et data center, qui a une démarche #éccoresponsable pour sa filiale de maintenance de datacenters par #freecooling permettant un gain de près de 35% en consommation électrique! [celeste.fr](https://www.celeste.fr) <https://t.co/AmExp25hkY>
<https://t.co/8dvsw06fdU>



30 octobre 2020



CÉLESTE OBTIENT DE NOUVEAU LE LABEL D'ENTREPRISE NUMÉRIQUE RESPONSABLE



L'opérateur spécialisé dans la fibre optique pour les entreprises, basé à Champs-sur-Marne, a été labellisé ENR pour la deuxième fois par France IT.

Décerné par l'association France IT, qui fédère 14 clusters numériques en France, ce label vise à valoriser les bonnes pratiques du numérique et à accroître leurs performances. Il s'agit de vérifier, à partir d'un référentiel, que l'entreprise intègre volontairement dans son activité des préoccupations éthiques, sociales et environnementales.

« L'obtention de ce label est une preuve de plus que nous nous engageons pour l'avenir », a souligné Nicolas Aubé, président de Céleste, précisant que la RSE a été intégrée de longue date dans l'entreprise. « Certains de nos services participent d'ailleurs à la

transition numérique des entreprises. L'installation de fibre optique, par exemple, constituée de verre plus léger et facile à installer, permet d'accompagner les besoins croissants de communication et de connexions. Notre Datacenter Marilyn, avec son architecture verticale, permet à nos clients de réduire leurs consommations éner-gétiques, dans des baies normalement gourmandes en électricité ».

Mais l'aspect de responsabilité touche aussi les convictions managériales de Céleste.

L'entreprise a en effet développé une charte éthique afin « de lutter contre la corruption, de favoriser une relation cliente saine pour une qualité de service élevée ainsi qu'un environnement de travail favorable à l'exercice des fonctions de chacun ».

UNE CINQUIÈME OPÉRATION DE CROISSANCE EXTERNE

L'entreprise avait annoncé en juin dernier avoir entamé des négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Télécom, un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités basé à Sophia Antipolis.

« Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de Céleste d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 » avait indiqué Nicolas Aubé.

■



LE VIRTUEL, BOUÉE DE SAUVETAGE POUR LE COLLABORATIF

Pour les salariés bloqués à domicile, les outils de communication et collaboratifs assurent la continuité d'activité. Éditeurs et équipementiers déploient des efforts pour adapter leurs solutions, et aider les partenaires.

Par Benoît Huet



Si nous nous en sommes plutôt bien sortis pendant la crise, c'est grâce à notre offre cloud, et nos revendeurs ont apprécié la facilité de mise en œuvre de notre service », reconnaît Thierry Gonon, directeur d'Innovaphone France.

Là aussi, le cloud a joué un rôle essentiel chez les éditeurs comme chez les équipementiers de solutions de communication et collaboratives. D'ailleurs, les accords stratégiques d'Avaya et d'Alcatel-Lucent Enterprise avec RingCentral montrent que le cloud – notamment le cloud public – est significatif sur ce secteur. De même, pour Mitel qui a lancé MiCloud Flex, une offre de communications et collaboratives hébergée dans le cloud de Google pour les moyennes et les grandes entreprises. En outre, les acteurs des communications n'ont pas ménagé leurs efforts pour accompagner leurs clients vers le télétravail. C'est le cas de 3CX : « Nous avons mis en place un certain nombre d'offres spéciales liées à la pandémie de Covid-19 afin de faciliter notre télétravail.

Nous avons notamment offert aux entreprises des licences gratuites pendant trois ans, des licences PRO non facturées pendant une année, aux établissements scolaires et éducatifs. Nous avons augmenté le nombre de participants maximum en WebMeeting pour chaque édition, afin de rendre la visioconférence accessible au plus grand nombre, sans contrainte financière en temps de crise », détaille Axelle Bourgeois, Regional Channel

Manager France, Benelux, North & Eastern Europe, et Russie de 3CX¹. D'autre part, les fournisseurs en ont profité pour simplifier leurs offres afin de faciliter leur déploiement chez les clients des revendeurs.

CLIENTS ET FOURNISSEURS PLACÉS À LA MÊME ENSEIGNE

« Du jour au lendemain, nos clients – comme nous-mêmes – avons dû tous basculer en télétravail. Par exemple, les centres d'appels ont facilement migré avec nos solutions, de même que les collectivités² où il est impensable de fermer l'accueil, il fallait par exemple, dématérialiser ce poste. Pour ce faire, nous avons dispensé de nombreux webinars », explique Thomas Bernigaud, directeur commercial XiVO, chez Avencall. Cela dit, comme le rappelle Frédéric Archimbaud, directeur commercial de Mitel, sur le terrain, on note des déploiements plutôt anarchiques : « Des solutions installées dans l'urgence devront être réorganisées en de véritables solutions professionnelles d'infrastructure adaptées aux besoins des utilisateurs. » ■

¹ Ces offres ne sont plus d'actualité chez l'éditeur.

² La moitié des clients d'Avencall sont issus du secteur public

L'ARCEP SUPPRIME LA DÉCLARATION DU STATUT D'OPÉRATEUR

En fournissant un simple K-Bis et des renseignements sur son activité, un simple intégrateur deviendra opérateur en France, aux yeux de l'Arcep³. En effet, comme nous le confirme David Epelbaum, chef de l'unité opérateurs et obligations légales au sein de l'Arcep, l'obtention du statut opérateur dans l'Hexagone est à la portée de tous. Et d'ici à 2021, il le sera

encore plus facilement car le nouveau code européen, censé entrer en vigueur d'ici à la fin de l'année, devrait contraindre la France à supprimer ce processus de déclaration. Les opérateurs n'auront donc plus aucune démarche administrative à accomplir auprès de l'Arcep. Cela dit, pour aider les clients finaux des TPE et PME à s'y retrouver

dans ce millefeuille des offres et solutions d'opérateurs, l'Arcep, en partenariat avec des clubs, des fédérations, des syndicats, etc., a édité un guide pratique⁴ qui rassemble les éléments clés pour mener des comparaisons, et ainsi mieux appréhender ses besoins.

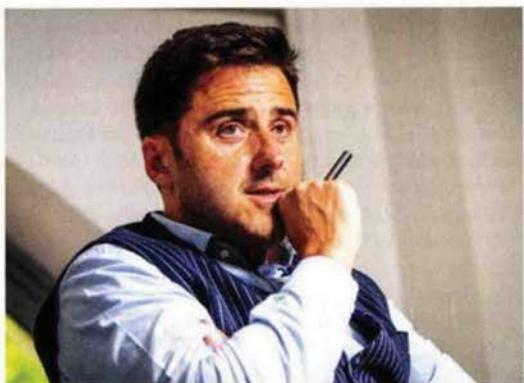
³ L'Arcep, Autorité de régulation des communications électroniques et des Postes
⁴ <https://bit.ly/2H0z1n3>



ISTRA, SIGNÉE CENTILE, TOUJOURS PLUS INTÉGRÉE ET OUVERTE

La V.10.2 de la plate-forme Istra de Centile intègre la solution collaborative Istra Collab Business, basée sur du WebRTC (jusqu'à 25 participants), pour répondre aux besoins des PME. En parallèle, et pour des volumes plus significatifs, Centile propose toujours Istra Collab, en partenariat avec Zoom. L'éditeur a également refondu l'interface desktop My Istra, complétée, rappelons-le, par l'offre mobile Mobiis. Des évolutions ont été apportées aux portails de gestion et d'administration, selon **Bertrand Pourcelot, Managing Director et Head of International Sales & Marketing**. Cette V.10.2 embarque des dashboards pour les centres d'appels.

pour le support de sa gamme de postes IP, complétant ainsi les partenariats avec Yealink, Gigaset et bien d'autres. Filiale du groupe européen Enreach, Centile travaille donc au projet Infinity qui a déjà donné le jour à une première version de plate-forme européenne de communications en mode SaaS. En test aux Pays-Bas, elle arrivera plus tard en France. À noter que cette nouvelle plate-forme utiliserait de nombreuses technologies héritées d'Istra. Côté distribution, Centile cultive toujours des partenariats forts avec Elisa (plus de 300 000 utilisateurs), VozTelecom en Espagne, Bretagne Telecom, Adista, Euro-Information-Telecom

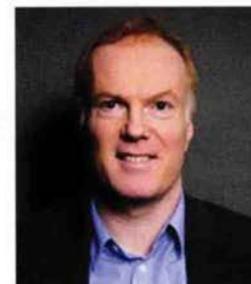


La promotion du support de Kubernetes se poursuit pour les environnements conteneurisés, bien sûr. Une intégration avec Microsoft Teams va sortir avant la fin de l'année, le client Teams étant considéré comme un service au travers de la plate-forme Istra. Enfin, un accord a été signé avec Alcatel-Lucent Enterprise

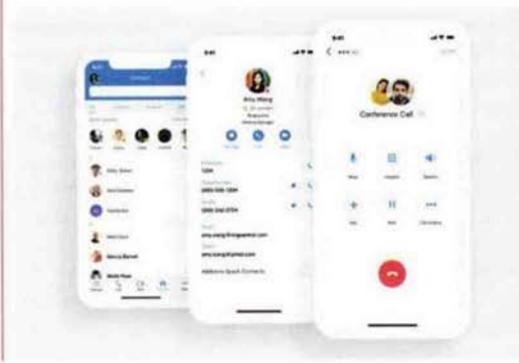
(racheté par Bouygues Telecom), Voip Telecom, One-direct, le Groupe Convergence.com, Foliatteam, Celeste ou Appliwave sans oublier sa présence à l'échelle internationale, via Mia Distribution en Australie, par exemple. Soit environ 150 partenaires répartis dans 20 pays, conclut Bertrand Pourcelot. ■

RINGCENTRAL GAGNE EN NOTORIÉTÉ SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

« Les trois partenariats signés en 2020 avec Avaya, Atos et Alcatel-Lucent Enterprise vont augmenter notre notoriété des solutions UCaaS », admet **Erwan Salmon, Country Manager**. RingCentral va aussi profiter indirectement du réseau de partenaires de ces trois acteurs (comme pour l'offre Avaya avec Itancia, Westcon et Scansource). Bien sûr, précisons qu'en parallèle, pour sa plate-forme UCaaS RingCentral Office, l'éditeur travaille déjà avec des apporteurs d'affaires rémunérés selon les ventes effectuées. En outre, RingCentral veut accélérer le développement de RingCentral Engage Digital pour la relation client, suite au rachat du français Dimelo en 2018. L'éditeur américain souhaite, là aussi, conclure des partenariats significatifs. Toutes ces actions montrent donc l'importance du marché français à ses yeux. Ainsi, l'équipe tricolore compte 80 collaborateurs, avec une dizaine de postes supplémentaires ouverts. Selon le dirigeant français, le développement passe aussi par ses forts attributs



dont la rapidité d'exécution (possibilité de fournir des centaines de numéros en quelques minutes), la maîtrise de l'infrastructure, et l'ouverture (12 000 développeurs pour 2 000 à 3 000 connecteurs vers des applications métier et autres, comme l'intégration dans Google G-Suite). Côté offre, la plate-forme UCaaS RingCentral Office ne cesse de s'enrichir avec l'ajout d'Engage Messaging, qui combine le *live chat* et les canaux de messaging ; de RingCentral Video pour les conférences en vidéo ; et RingCentral Cloud PBX pour Microsoft Teams. Notons que RingCentral Rooms, qui transforme toute pièce en un espace de vidéoconférence, devrait bientôt être disponible en version finale. ■



...



NFON CONFIRME SA MONTÉE EN PUISSANCE

« *NFON est en forte croissance dans tous les pays où l'entreprise est implantée. Notre modèle séduit les revendeurs qui en tirent des revenus récurrents. Ils apprécient la simplicité du déploiement et de la mise en œuvre de la solution de téléphonie* », résume **Laurent Lhermitte**, responsable de la filiale française. Ainsi, le groupe a enregistré fin juin 2020 une augmentation de 21 % d'utilisateurs,

soit 500 000 environ, dans le monde. Le confinement, a d'ailleurs fait atteindre un record de demandes. Parmi les nouveautés sur l'offre phare de téléphonie Cloudya, notons l'entrée de la vidéo entre deux utilisateurs, puis davantage par la suite, pour apporter un aspect collaboratif. Les solutions verticales NHospitality (hôtellerie), NContactCenter (centres d'appels), et surtout NVoice pour Microsoft Teams,

connaissent, elles aussi, un grand succès. En termes de distribution, NFON s'appuie sur ACTN et Aabelio – un troisième distributeur est en cours de signature – sans oublier ses revendeurs, lesquels adressent de nombreuses entreprises clientes multisites. Enfin, NFON élargit son spectre vers davantage de bureauticiens, demandeurs de solutions de téléphonie simples et rémunératrices. ■



SUCCÈS DU SERVICE CHEZ WILDIX FRANCE

« *La graine que nous avons semée porte ses fruits : notre stratégie as a Service que nous portons depuis plus d'une année, se traduit par plus de 500 K€ de revenus récurrents par mois, contre moins de 100 K€ en janvier 2019* », lance **Gilles Guiral**, Country Manager France. Environ 90 % de ces revenus sont générés par du logiciel.



La partie matérielle, elle aussi, proposée en mode as a Service, peine encore à décoller mais l'entreprise y croit, et l'avenir lui donnera sûrement raison. En termes de choix technologique, Wildix porte toujours le WebRTC dont le principal atout est sa indépendance envers l'applicatif. À ce titre, ses équipes ont fait évoluer WizyConf, la solution de visioconférence, et développé WizyWebinar. Bien sûr, tous ces développements obéissent au *security by design*, concept cher à Wildix. Concernant les offres aux opérateurs, Wildix s'active avec Classound qui ouvre l'international aux clients multisites de leurs partenaires. Côté distribution, Wildix reste dans une stratégie indirecte. D'autre part, la société fournit de plus en plus de *leads*, ce qui explique sa bonne notoriété en France. Enfin, le portail Partenaires s'enrichit de fonctions, comme le monitoring de performances, intégrables par la suite à un logiciel CRM, par exemple. ■

PANASONIC RECRUTE REVENDEURS IT ET BUREAUTICIENS

Panasonic recherche toujours activement des revendeurs en direction des bureauticiens et des revendeurs IT, du fait de la mise sur le marché assez récente de l'offre cloud UC-Line, précise **Serge Cantamessi**, responsable de la division Business Communication pour l'Europe du sud. Déjà, des partenariats ont été conclus avec Copymix, par exemple, ou encore, Electrocom. Pour aller plus loin, Panasonic

réfléchit à intégrer la solution dans sa gamme d'ordinateurs portables en interne. Rappelons qu'UC-Line est une offre complète à tiroir (visio, partage des documents, communication mobile, collaboratif, etc.) construite avec l'opérateur irlandais d'UCaaS Blueface surtout connu dans les pays anglo-saxons. De son côté, Panasonic a simplifié la plate-forme unique de gestion (cotation, type de services, intégration des frais de mise en service et des contrats de maintenance, etc.), et mis en place la signature électronique. « *C'est surtout sur l'utilisation des processus que les améliorations ont été apportées* », rappelle-t-il. En outre, Panasonic œuvre sur des fonctionnalités PABX pour gérer les flux d'appels au quotidien (planification des appels). ■





AVENCALL ENRICHIT XIVO AU FIL DES DEMANDES

Rappelons-le, toutes les nouveautés des solutions XIVO éditées par Avencall sont financées par ses propres clients ; il en résulte chaque année, deux nouvelles versions.

La prochaine, Freya, sort ce mois-ci, renforce l'aspect mobilité, avec une multitude de fonctionnalités comme le décroché au casque (qui s'ajoute au décroché sur téléphone), ou encore le compte unique, un outil singulier capable de dire où arrive les appels (fixe, mobile ou PC). Comme le précise **Thomas Bernigaud, directeur commercial XIVO**, la plate-forme supporte aussi la dernière version Linux de Debian. Enfin, un connecteur

pour Teams a été développé. Concernant la solution à l'attention des centres de contact XIVO CC, elle s'enrichit d'un module de *speech to text* (le logiciel écrit ce qui est dit) ainsi qu'une signalisation sonore qui s'ajoute à la notification visuelle. Si la vente indirecte représente 15 % du C. A. d'Avencall, l'éditeur prépare un plan pour 2021, sans en dévoiler plus. « *Notre croissance passera aussi par l'indirect et par une stratégie plus orientée vers le cloud. Nous faisons appel à un consultant externe qui audite nos partenaires, cela nous permettra de poser les briques pour un rendez-vous en 2021* », conclut-il. ■



ACCORD STRATÉGIQUE ENTRE ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE ET RINGCENTRAL

La rentrée d'Alcatel-Lucent Enterprise est marquée par l'accord signé avec RingCentral qui donne naissance à la nouvelle solution de communication



dans le cloud : **Rainbow Office powered by RingCentral**. « *L'ajout d'une offre de cloud public par le partenariat avec RingCentral, répond aux besoins croissants de nos clients d'accéder à ce type de services, tout en pérennisant leurs investissements. Nos partenaires proposeront ainsi une solution unique, allant de la construction des réseaux de données, aux communications dématérialisées avec un niveau de support unique,*

de bout en bout », précise **Nicolas Brunel, président ALE International**. Cette offre enrichit la solution existante Rainbow par l'ajout de la dimension trafic. « *Ce type d'offre tout inclus, combiné à notre approche verticale, nous rend encore plus pertinents aux yeux d'une entreprise engagée dans une mutation digitale par la fourniture d'une solution qui répondra au mieux aux besoins de leurs clients et collaborateurs* », justifie Nicolas Brunel.

Concernant Rainbow, des évolutions ont été apportées, comme l'augmentation du nombre de participants audio à 120, et vidéo qui passe, lui, à 50 participants ; l'ajout de fonctionnalités (Rainbow Room pour un nouveau concept de visioconférence, Rainbow Voice, compatibilité Samsung DEX, etc.) ; sans oublier la nouvelle interface dotée de plusieurs types de layout ; la facilitation de l'accès aux fonctions principales, etc. ■

TOUJOURS PLUS DE CLOUD CHEZ MITEL

Au printemps 2020, Mitel lançait MiCloud Flex, une offre de communications et de collaboration hébergée dans le cloud de Google, pour les moyennes et les grandes entreprises. Selon **Frédéric Archimbaud, directeur commercial France**, une quinzaine d'intégrateurs seraient déjà certifiés pour cette offre. À noter que Mitel profite des capacités de Google IA pour lancer des requêtes, et faire, par exemple, du tchat

en robot. Née en 2019, la plate-forme CloudLink, grâce à laquelle s'établissent des communications avec le PBX MiVoice, s'enrichit de MiTeam Meetings, une solution de visioconférence dont le lancement s'est fait quinze jours avant la crise sanitaire. Notons que cette application, qui est activée par un revendeur, est gratuite jusqu'à fin 2020. Pour mieux cibler les petites entreprises au travers des fournisseurs de services



hébergés, Mitel a créé l'offre UCaaS MiCloud Telepo. Au niveau applicatif, figurent toujours au catalogue de Mitel, les offres MiContact Center pour les centres de contact. Côté distribution, Mitel travaille toujours avec ses trois distributeurs Alliance-Com, Westcon et ScanSource. Il adresse toujours quelques gros intégrateurs en direct (Orange, Foliatteam, Spie, Airbus pour l'armée, etc.) ■



L'ANTICIPATION ET LA RÉACTIVITÉ DE 3CX RÉPONDENT AUX BESOINS INÉDITS

L'année dernière, le web accueillait le *plug-in* 3CX Live Chat & Talk pour discuter en direct avec les visiteurs du site, et transformer les *chats* en appel audio ou vidéo.

En octobre 2019, 3CX a racheté WP-Live Chat Support, l'un des *plug-ins* les plus populaires de *chat* en direct sur les sites de Wordpress. Au printemps 2020, l'éditeur sortait de nouvelles applications mobiles pour iOS ou Android, incluant les appels vidéo et un *chat* enrichi.

« Un outil particulièrement adapté au télétravail et qui est tombé à pic pendant la période de confinement. Nous en avons profité pour mettre à jour notre service de WebMeeting, plus nécessaire que jamais », souligne **Axelle Bourgeois, Regional Channel Manager France, Benelux, North & Eastern Europe et Russie.** Enfin, 3CX propose son IPBX hébergé, grâce auquel les partenaires s'affranchissent de



l'administration de l'OS, des mises à jour et du réseau. Notons que l'éditeur fait cadeau de l'hébergement pendant un an aux nouveaux clients, et jusqu'à la fin du premier trimestre 2021, pour les existants. Côté distribution, 3CX a remanié son programme Partenaires avec une réévaluation annuelle des niveaux, plutôt que semestrielle. Enfin, 3CX a conclu un accord avec le Groupe Convergence.com et ses 130 agences en France. ■

INNOVAPHONE ENRICHIT MYAPPS

MyApps, qui s'appuie sur la version 13 (R1) de la plate-forme IPBX Innovaphone, affiche la même interface pour les utilisateurs et les administrateurs.

« Du côté de ces derniers, l'automatisation par des scripts a simplifié la tâche traitée par davantage de fonctionnalités, comme notre outil de visualisation sur l'écran d'un téléphone.

Du côté des utilisateurs, toutes les fonctions liées aux comms unifiées sont accessibles », détaille

Thierry Gonon, directeur d'Innovaphone France.

Parmi les nouveautés, l'offre myApps est disponible dans le cloud du fournisseur. En parallèle, les revendeurs l'hébergeront dans leur propre Nuage ou chez un acteur du cloud public, par exemple. Dès que le revendeur achète des licences, l'éditeur laisse une grande liberté de choix. À ce titre, pour être plus compétitif, Innovaphone a créé trois niveaux de licences adaptés au SMB.

« Nous étoffons d'ailleurs notre réseau de distribution pour mieux adresser les PME », confirme ainsi Thierry Gonon. À noter qu'Intancia, Com8 et Tiptel assurent toujours sa distribution. Enfin, en accompagnant myApps d'un SDK, Innovaphone souhaite davantage encourager les développeurs à concevoir des outils et applications comme le font Yealink et Snom pour l'autoprovisioning de téléphones IP. Une cinquantaine d'applications existent déjà au travers de myApps. ■



AVAYA S'APPUIE SUR L'OFFRE UCAAS DE RINGCENTRAL



Afin de répondre à la demande des comms unifiées en mode cloud computing, Avaya a conclu un accord avec RingCentral, l'un des leaders mondiaux de ce type de solutions.

De cette alliance signée par **Emmanuel Schupp, directeur général d'Avaya,** est née l'offre UCaaS ACO (Avaya Cloud Office). Dans ce cadre, l'équipementier apporte son expertise dans la téléphonie et les terminaux,

ainsi que dans les services d'intégration en comms unifiées. Sa contribution concernera aussi la visioconférence ou les fonctions de collaboration et autres médias, comme la messagerie en direct, ou encore les solutions de mobilité. Présentant une interface identique de communications quel que soit le lieu d'usage, en mobilité ou dans un bureau, ACO répond au contexte où le télétravail a pris une part

significative suite à la crise sanitaire. Cette offre ACO complète la solution d'Avaya disponible sous licence ou en clouds privés. Avec ACO, Avaya s'adresse à son écosystème de revendeurs en revendiquant d'abord une intégration grandement facilitée et à moindre coût, via des SDK ou des API, avec des logiciels d'entreprise tels que Microsoft 365, Zendesk, Salesforce, Workday, Concur, etc. ■



LES OPÉRATEURS B2B TRACENT UNE ROUTE INDIRECTE

Aux avant-postes pour couvrir le territoire français, les opérateurs d'infrastructure s'appuient nécessairement sur le channel. Avec environ un millier d'opérateurs déclarés à l'Arcep, la concurrence bat son plein.

Par Frédéric Bergonzoli



Parmi les opérateurs qui fournissent le cœur de la connectivité, la grande majorité a longtemps travaillé en direct. Mais ils sont de plus en plus nombreux à amorcer un virage vers des partenaires susceptibles de relayer leurs offres. Pour certains, l'ouverture à la vente indirecte s'est faite bien avant que la crise sanitaire ne mette en évidence les solutions de télécommunications comme vecteurs de résilience et de mutation. Le boom de la demande d'accès distants sécurisés a rempli des carnets de commande que les opérateurs honorent vaillamment que vaillent sans l'appui de revendeurs. Entre relever les strates de clients,

créer une équipe et éditer un catalogue dédiés aux revendeurs, recruter et certifier, développer un réseau de partenaires ne s'invente pas. Si les aspects commerciaux et techniques des projets restent liés, les opérateurs distinguent apporteurs d'affaires et intégrateurs. Se reposer exclusivement sur les premiers trahit une faiblesse du réseau de distribution, et entrave sa croissance structurelle. Miser sur des intégrateurs télécoms demande plus de ressources pour déléguer l'expertise à un tiers, mais assure, à terme, un développement soutenu des projets. Alors, qu'attendent les opérateurs de leurs partenaires, que leur proposent-ils en retour ? Voici trois exemples d'approches. ■

KOSC TELECOM COMPTE SUR SA NEUTRALITÉ POUR SÉDUIRE

■ Le spécialiste de la fibre professionnelle joue un rôle de grossiste auprès des autres opérateurs et des MSP. « La distribution vers les entreprises est un métier à part entière, et ce n'est pas le nôtre. Notre mission est de fournir à l'écosystème channel des briques à intégrer dans d'autres offres. De plus, agir en tant qu'opérateur d'infrastructure neutre, nous permet d'établir des partenariats stratégiques de long terme avec les opérateurs ou les MSP. Cette neutralité favorise la confiance car, contrairement à ce qui arrive presque tout

le temps dans le domaine des télécoms, nous ne



concurrons pas nos clients », indique **Antoine Fournier, CEO de Kosc Telecom**. L'entreprise agrège des couvertures réseau pour en faire des briques de connectivité

qu'il revend ensuite à une cinquantaine de clients opérateurs. À leur tour, ceux-ci transforment et assemblent ces briques pour en faire des services qui alimentent le marché de l'accès Internet, de la voix, ou encore des comms unifiées. « Nous avons travaillé nos offres sous les angles de l'automatisation et de la transparence, pour que nos partenaires gagnent en expérience client, mais aussi en autonomie dans la gestion de leurs propres clients. Nous nous appuyons sur une plate-forme CaaS [Connectivity as a Service] pour qu'ils gèrent via

une seule interface tout le cycle de vie de leurs services », souligne-t-il. L'opérateur, filiale d'Altitude Infrastructure depuis juin 2020, s'estime capable de compléter sa couverture nationale en accélérant la livraison de lignes FTTH. Spécialisé dans le déploiement de la fibre en zone réseau d'initiative public, Altitude Infrastructure revendique lui aussi la neutralité, car dans le cadre des contrats noués avec les collectivités en zone rurale, il est tenu d'ouvrir ses infrastructures aux opérateurs qui le demandent.



BOUYGUES TELECOM ENTREPRISES, UN RÉSEAU POUR DURER

■ Au moment de sa création, il y a près de vingt ans, l'opérateur B2B développait déjà une cellule de vente indirecte. La structure a traversé les aléas du marché, si bien qu'elle pèse près de 30 % du chiffre d'affaires. Convaincu que les opérateurs ne peuvent faire sans la distribution, Jean-Claude Marquez, directeur du réseau partenaires, tire deux enseignements de la crise sanitaire : « En assurant la continuité des activités à distance, le secteur des télécoms a montré sa puissance. Mais la crise a également révélé l'importance des partenaires sur le terrain, à l'heure

où on ne vend plus simplement de la fibre, mais aussi les services qui en découlent, et qui s'articulent autour de la cybersécurité et du cloud. Les opérateurs qui persistent à vouloir vendre exclusivement en direct et à distance, de la connectivité et du mobile, ne peuvent pas satisfaire des entreprises qui ont besoin de proximité », souligne-t-il. Bouygues Telecom Entreprises a confié au grossiste Extenso Telecom la gestion des activités des revendeurs occasionnels, quel que soit leur profil. Parallèlement, l'opérateur a consolidé un réseau d'une cinquantaine de revendeurs, à l'origine

des spécialistes du courtage télécom, diversifiés dans l'intégration des solutions. « Nous les animons en direct avec un contrat de distribution généreux financièrement, et selon un accompagnement adapté. Ils sont très présents dans le monde de la PME, mais ont également accès au haut de marché où se trouvent des entreprises de taille intermédiaire ou des grands comptes. Ils produisent beaucoup de volume en revendant de la data et de la téléphonie. Ils ont accès au catalogue de nos deux acquisitions, Keyyo Communications et Nerim, le premier est un spécialiste des Centrex pour TPE PME, et le second du cloud et de

l'hébergement », indique Jean-Claude Marquez.



CELESTE S'OUVRE AU CHANNEL POUR GRIMPER

■ L'appétit de l'opérateur ne se calme pas. Il a acquis quatre sociétés en moins d'un an, et finalise le rachat de Stella Telecom.



Cette dynamique le pousse à multiplier les partenariats de distribution. Fin 2018, le groupe Celeste comptait 90 employés, désormais on en dénombre plus de 400. Il souhaite devenir le troisième opérateur B2B national, puis vite occuper la première place. Difficile ainsi de ne compter que sur ses propres forces. Il a donc lancé un programme de recrutement de partenaires, voilà un an. En renfort des classiques apporteurs d'affaires qui définissent les besoins bruts, des intégrateurs voire d'autres opérateurs, prennent en charge la totalité des

projets. « Nous sommes un opérateur en forte croissance, nous maîtrisons nos propres installations, et développons de nouveaux services autour de la fibre. C'est un vrai plus pour un revendeur qui a la capacité de gérer de bout en bout le projet de ses clients. Nous restons souples sur les modes de commercialisation, et, outre une offre moderne, nous apportons un support technique significatif. Si le partenaire le souhaite, nous priorisons les flux de notre réseau pour faire passer en premier, tel ou tel applicatif ou flux de données de façon à nous adapter

au métier du partenaire », souligne Nicolas Aubé, président de Celeste. Le groupe possède en France deux data centers, l'un à Marne-la-Vallée et l'autre à Albi, qu'il met à disposition des intégrateurs pour qu'ils interconnectent leurs serveurs, bâtissent leurs offres réseau et téléphonie, et réalisent leurs propres prestations de services. L'opérateur revendique 50 partenaires actifs qui représentent 20 % de son chiffre d'affaires. À terme, il souhaiterait que les canaux de vente directe et indirecte s'équilibrent.

Suite du dossier p.70



Bretagne Télécom décroche la certification VMware Cloud Verified

Actu des sociétés



- Email
- Print
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn

L'opérateur Breton annonce avoir obtenu le statut Cloud Verified de VMware, plus haut niveau de certification pour les fournisseurs de services cloud (cloud providers) VMware. Une certification sélective dont seuls **Celeste**, Claranet, Quadria, Waycom, Coreye, Jaguar Network, OVH et Equinix sont actuellement détenteurs en France.

Le statut Cloud Verified garantit aux clients de l'opérateur l'accès à un service offrant toutes les fonctionnalités associées à la pile complète de l'infrastructure cloud VMware. Celle-ci comprend notamment des solutions vSphere, NSX, vSAN, VMware on AWS et vCloud Suite.

« C'est un investissement conséquent de notre équipe ingénierie, mais aussi de tout notre service commercial et avant-vente, expose Réda Bélouizdad, directeur marketing et communication de Bretagne Télécom dans un communiqué. C'est le plus haut statut délivré par VMware. Très peu de partenaires en France peuvent se targuer de disposer de ce label ».

Propriétaire d'un datacenter certifié ISO 27001 et hébergement de données de santé (HDS), Bretagne Télécom accompagne plus de 3 000 clients.

ALPES-MARITIMES TÉLÉCOMS

L'opérateur Stella Telecom rejoint le groupe Céleste

Le groupe Céleste est entré en négociations exclusives pour l'acquisition du sophilopolitain Stella Telecom. Opérateur de télécommunications pour les entreprises et collectivités depuis 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom (CA : 14 M€) compte 30 000 utilisateurs. « Nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique de Céleste, mais également sur ses différents datacenters régionaux pour offrir une qualité de service optimale à nos clients », précise Laurent Bernauer, fondateur de Stella Telecom. ■



InfraVia se diffuse dans le gaz naturel liquéfié

Le fonds infra finalise la reprise de Molgas Energy, plateforme basée en Espagne, présente également en France et au Portugal, pour un montant d'environ 120 M€. Quelques jours après avoir finalisé la cession de NGD à Vantage Data Centers (lire ci-dessous), InfraVia Capital Partners renforce sa présence dans les infrastructures espagnoles en bouclant la reprise le 28 juillet dernier du capital de Molgas Energy, plateforme de gaz naturel liquéfié (GNL) également présente en France et au Portugal. L'acquisition, réalisée pour le compte de son fonds InfraVia European Fund IV, est menée auprès des deux associés de Molgas, le family office espagnol Nuntelias et la holding néerlandaise Broadview. L'opération fait ressortir une valorisation de près de 120 M€ mais, d'après la presse espagnole, les cédants espéraient atteindre les 130 M€ lors du lancement de l'appel d'offres, sans succès.

S'étendre en Europe

Fernando Sarasola - Molgas Créée à Madrid il y a vingt ans et leader en Espagne, Molgas réunit près de 260 collaborateurs et son chiffre d'affaires s'est élevé à près de 105,7 M€ l'an passé. « La société s'est étendue au-delà de son marché historique espagnol et a développé de nouvelles activités avec les stations GNL et les infrastructures de ravitaillement pour bateaux », explique Fernando Sarasola, son directeur général, qui conserve une petite participation dans la société. Dans le contexte actuel de transition énergétique, le GNL représente une alternative au pétrole utilisé dans l'industrie et le transport, à la fois d'un point de vue économique et environnemental. Avec le soutien de son nouvel actionnaire, Molgas compte accélérer le déploiement de ses solutions de transition énergétique vers de nouveaux marchés sur le continent. Aujourd'hui, la société fournit des solutions intégrées d'infrastructure GNL à plus de 100 clients industriels non reliés au réseau de gaz. Elle détient aussi et opère des stations GNL destinées au transport routier, tout en fournissant des solutions de ravitaillement GNL pour le transport maritime. « L'usage du GNL par des clients non reliés au réseau de gaz est mature en Espagne et au Portugal mais reste en pleine émergence dans le reste de l'Europe », rappelle Vincent Levita, fondateur et président d'InfraVia. Le fonds gère aujourd'hui près de 5 Md€ d'actifs, fort d'un portefeuille de plus de trente investissements à travers douze pays d'Europe. Son véhicule de quatrième génération, d'une capacité de 2 Md€, compte désormais cinq participations sur le continent avec Mater Private en Irlande une ferme éolienne en Suède l'opérateur **Celeste**, ou encore les lignes FTTH d'Iliad. Des investissements qui lui ont déjà permis de déployer la moitié de ses capitaux. Lire aussi :

En pleine crise, InfraVia sort avec succès du plus grand data center d'Europe (08/04/2020)

© CFNEWSIMMO.NET 2020

Voir la fiche de :



Celeste Acquiert Stella Telecom



Bird & Bird et KPMG Avocats ont conseillé dans le cadre de l'opération

Celeste, fournisseur d'accès à internet haut débit pour les entreprises fondé par Nicolas Aubé et filiale d'un fonds d'investissement du groupe Infravia Capital Partners, a réalisé sa cinquième opération de croissance externe depuis l'été 2019 en faisant l'acquisition de Stella Telecom, opérateur télécom sur le marché des entreprises et des collectivités créé en 1997.

Bird & Bird a conseillé **Celeste** avec Gildas Louvel (Photo), Carole Bodin, Sofia El Biyed (M&A), Stéphane Leriche (Associé) et Mélanie Berçot (Avocat) pour les aspects Telecom.

Les cédants étaient conseillés par KPMG Avocats, avec Florence Olivier, David Guet et Myrdhin Quilleveré.

Involved fees earner: Mélanie Berçot – Bird & Bird; Carole Bodin – Bird & Bird; Sofia El Biyed – Bird & Bird; Stéphane Leriche – Bird & Bird; Gildas Louvel – Bird & Bird; David Guet – KPMG; Florence Olivier – KPMG; Myrdhin Quilleveré – KPMG;

Law Firms: Bird & Bird; KPMG;

Clients: **Celeste** SAS; Stella Telecom SAS;



Bird & Bird conseil de CELESTE

Bird & Bird a conseillé CELESTE dans le cadre de son acquisition de Stella Telecom. CELESTE, fournisseur d'accès à internet haut débit pour les entreprises fondé par Nicolas Aubé et filiale d'un fonds d'investissement du groupe Infravia Capital Partners, a réalisé sa cinquième opération de croissance externe depuis l'été 2019 en faisant l'acquisition de Stella Telecom, opérateur télécom sur le marché des entreprises et des collectivités créé en 1997.

CELESTE était conseillé par Bird & Bird, avec Gildas Louvel (Associé), Carole Bodin (Counsel), et Sofia El Biyed (Avocat), pour les aspects M&A – Corporate, Stéphane Leriche (Associé) et Mélanie Berçot (Avocat) pour les aspects Telecom.

Les cédants étaient conseillés par KPMG Avocats, avec Florence Olivier (Associée), David Guiet et Myrdhin Quilleveré (Avocats).

deals



Les opérateurs VoIP B-to-B poursuivent leur course de fond



FLORENCE KHAYAT
EIGHT ADVISORY

Croissance, concurrence atomisée, perspectives de sortie, marges élevées, prédictibilité des revenus, résilience... tous les voyants sont au vert pour que la dynamique M & A se poursuive.

« Nous sommes en plein *eldorado* avec l'arrivée de la fibre optique. Celle-ci ouvre une nouvelle ère des télécoms B-to-B, avec des services de communication unifiés », s'enthousiasme William Binet, président-fondateur de l'opérateur VoIP Telecom. Force est de constater que l'environnement est très porteur. En tout cas, si le marché des télécoms B-to-B était estimé en 2017 à 9,2 Md€ par l'Arcep, la dynamique est contrastée entre le très haut débit (FTTH) et les offres historiques reposant sur le cuivre. Le premier croît de plus de 20 % par an en moyenne depuis 2015, alors que le second perd des clients entreprises chaque année. Vincent Levita, fondateur et CEO d'InfraVia, le constate directement par l'intermédiaire de Celeste, un opérateur entré dans son giron en mars 2019. L'investisseur remarque ainsi que le marché « est en pleine accélération, avec seulement 25 à 30 % des entreprises françaises qui sont équipées par la fibre actuellement, et 90 % qui le seront d'ici trois à six ans. Cette phase nécessite des capitaux, notamment pour les opérateurs indépendants qui sont le mieux à même de conquérir les TPE et PME, avec des offres évolutives. » D'ailleurs, le nombre de ces « petits » acteurs ayant accueilli un fonds au capital ces dernières années ne cesse de s'allonger. D'autant qu'« il s'agit d'un marché qui se prête bien au LBO, juge Florence Khayat, associée chez Eight Advisory. Il y a encore des opportunités d'opérations primaires, avec des entreprises familiales prêtes à céder la majorité du capital, alors que le marché a déjà été très actif en termes de M & A, notamment en 2019, avec de très nombreuses opérations réalisées. » L'an passé, Kartesia a investi 75 M€ dans Sewan, dont il détient 20 %. VoIP Telecom a accueilli Idi et Chevrillon comme minoritaires. Fullsave, quant à lui, a décidé de s'allier à Irdi Soridéc. Plus récemment, Quilvest a pris une participation dans Bretagne Telecom (lire, p. 7). En 2018, Netcom et Lasotel avaient respecti-

vement ouvert leur capital à Société Générale CP et à Bpifrance. La liste des transactions récentes pourrait encore s'allonger: Adista, détenu par Equistone depuis 2016 (14-15 M€ d'Ebitda estimé), ferait l'objet d'un mandat de vente. Il en serait de même pour les opérateurs indépendants Alpha-link (environ 50 M€ de chiffre d'affaires) et Magic Online (15 M€ de revenus).

Free et Bouygues à la manœuvre ?

Mais les opérateurs traditionnels ont aussi un rôle à jouer. Si Orange et SFR sont déjà très présents auprès de cette clientèle d'entreprises françaises, pour une part de marché cumulée qui était de 50-60 % fin 2018, selon l'Arcep, Bouygues Telecom et Iliad-Free sont très en retard. Le premier, qui affichait moins de 5 % de part de marché après l'acquisition de Keyyo pour 67 M€ en octobre 2018, s'est renforcé en mars 2019 avec la reprise pour 50 M€ de Nerim auprès de Dzeta Partners et Indigo Capital. Quant à Free, il était encore absent des débats jusqu'à l'acquisition de 75 % de Jaguar Network, alors contrôlé par Naxicap Partners, contre 100 M€ en janvier 2019. L'opération s'était scellée pour une valorisation de 10,6 fois l'Ebitda de l'opérateur marseillais. Un multiple d'acquisition en ligne avec ce que constate le président-fondateur de VoIP Telecom. « Les petites entreprises se valorisent entre 7 et 10 fois leur Ebitda, en fonction du niveau de service, et les plus grandes, de plus de 50 M€ de chiffre d'affaires, au-delà des 10 fois l'Ebitda », note ainsi William Binet. « Il n'y a pas de raison que les multiples baissent, juge Florence Khayat. Le marché est résilient et offre des revenus récurrents qui résistent à la crise. »

Mais tous les opérateurs B-to-B ne se valent pas. Si les plus « mauvais élèves » ne dépassent guère les 10 % de marge d'Ebitda, les meilleurs flirtent plutôt avec les 30 à 40 %. « L'idée est de réussir à vendre des couches de services qui permettent de créer de la valeur, au-delà de la connexion à Internet et de la téléphonie – comme l'hébergement, le cloud ou encore le data management », explique Vincent Levita. Cette marge d'Ebitda peut même dépasser les 50 % quand l'opérateur est aussi propriétaire de sa ligne. « Mais il faut alors considérer le rapport marge d'Ebitda sur capex pour la partie installation de réseau. Car ce n'est plus le même métier, et ce n'est donc pas le même profil d'investissement », poursuit-il, justifiant la présence d'InfraVia au capital de Celeste, qui est à la tête de 6000 km de réseau fibre. THOMAS LOEILLET



Les opérateurs VoIP B-to-B poursuivent leur course de fonds

Croissance, concurrence atomisée, perspectives de sortie, marges élevées, prédictibilité des revenus, résilience... tous les voyants sont au vert pour que la dynamique M & A se poursuive. « Nous sommes en plein eldorado avec l'arrivée de la fibre optique. Celle-ci ouvre une nouvelle ère des télécoms B-to-B, avec des services de communication unifiés », s'enthousiasme William Binet, président-fondateur de l'opérateur VoIP Télécom. Force est de constater que l'environnement est très porteur. En tout cas, si le marché des télécoms B-to-B était estimé en 2017 à 9,2 Md€ par l'Arcep, la dynamique est contrastée entre le très haut débit (FttH) et les offres historiques reposant sur le cuivre. Le premier croît de plus de 20 % par an en moyenne depuis 2015, alors que le second perd des clients entreprises chaque année. Vincent Levita, fondateur et CEO d'InfraVia, le constate directement par l'intermédiaire de **Celeste**, un opérateur entré dans son giron en mars 2019. L'investisseur remarque ainsi que le marché « est en pleine accélération, avec seulement 25 à 30 % des entreprises françaises qui sont équipées par la fibre actuellement, et 90 % qui le seront d'ici trois à six ans. Cette phase nécessite des capitaux, notamment pour les opérateurs indépendants qui sont les mieux à même de conquérir les TPE et PME, avec des offres évolutives. » D'ailleurs, le nombre de ces « petits » acteurs ayant accueilli un fonds au capital ces dernières années ne cesse de s'allonger. D'autant plus qu'« il s'agit d'un marché qui se prête bien au LBO », juge Florence Khayat, associée chez Eight Advisory. Il y a encore des opportunités d'opérations primaires, avec des entreprises familiales prêtes à céder la majorité du capital, alors que le marché a déjà été très actif en termes de M & A, notamment en 2019, avec de très nombreuses opérations réalisées. « L'an passé, Kartesia a investi 75 M€ dans Sewan, dont il détient 20 %. VoIP Telecom a accueilli Idi et Chevrillon comme minoritaires. Fullsave, quant à lui, a décidé de s'allier à Irdi Soridec. Plus récemment, Quilvest a pris une participation dans Bretagne Telecom (lire P. 7). En 2018, Netcom et Lasotel avaient respectivement ouvert leur capital à Société Générale CP et à Bpifrance. La liste des transactions récentes pourrait encore s'allonger : Adista, détenu par Equistone depuis 2016 (14-15 M€ d'Ebitda estimé), ferait l'objet d'un mandat de vente. Il en serait de même pour les opérateurs indépendants AlphaLink (environ 50 M€ de chiffre d'affaires) et Magic Online (15 M€ de revenus).

Free et Bouygues à la manœuvre ?

Mais les opérateurs traditionnels ont aussi un rôle à jouer. Si Orange et SFR sont déjà très présents auprès de cette clientèle d'entreprises françaises, pour une part de marché cumulée qui était de 50-60 % fin 2018, selon l'Arcep, Bouygues Telecom et Iliad-Free sont très en retard. Le premier, qui affichait moins de 5 % de part de marché après l'acquisition de Keyyo pour 67 M€ en octobre 2018, s'est renforcé en mars 2019 avec la reprise pour 50 M€ de Nerim auprès de Dzeta Partners et Indigo Capital. Quant à Free, il était encore absent des débats jusqu'à l'acquisition de 75 % de Jaguar Network, alors contrôlé Naxicap Partners, contre 100 M€ en janvier 2019. L'opération s'était scellée pour une valorisation de 10,6 fois l'Ebitda de l'opérateur marseillais. Un multiple d'acquisition en ligne avec ce que constate le président-fondateur de VoIP Telecom. « Les petites entreprises se valorisent entre 7 et 10 fois leur Ebitda, en fonction du niveau de service, et les plus grandes, de plus de 50 M€ de chiffre d'affaires, au-delà des 10 fois l'Ebitda », note ainsi William Binet. «

Il n'y a pas de raison que les multiples baissent, juge Florence Khayat. Le marché est résilient, et offre des revenus récurrents qui résistent à la crise. »

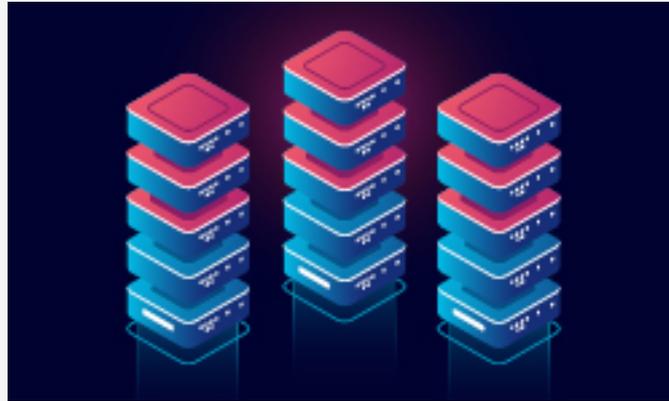
Mais tous les opérateurs B-to-B ne se valent pas. Si les plus « mauvais élèves » ne dépassent guère les 10 % de marge d'Ebitda, les meilleurs flirtent plutôt avec les 30 à 40 %. « L'idée est de réussir à vendre des couches de services qui permettent de créer de la valeur, au-delà de la connexion à Internet et de la téléphonie – comme l'hébergement, le cloud ou encore le data management », explique Vincent Levita. Cette marge d'Ebitda peut même dépasser les 50 % quand l'opérateur est aussi propriétaire de sa ligne. « Mais il faut alors considérer le rapport marge

d'Ebitda sur capex pour la partie installation de réseau . C ar ce n'est alors plus le même métier et ce n'est donc pas le même profil d'investissement », poursuit-il, justifiant la présence d'Infravia au capital de Céleste, qui est à la tête de 6 000 km de réseau fibre.

Thomas Loeillet



Datacenters sur le grill

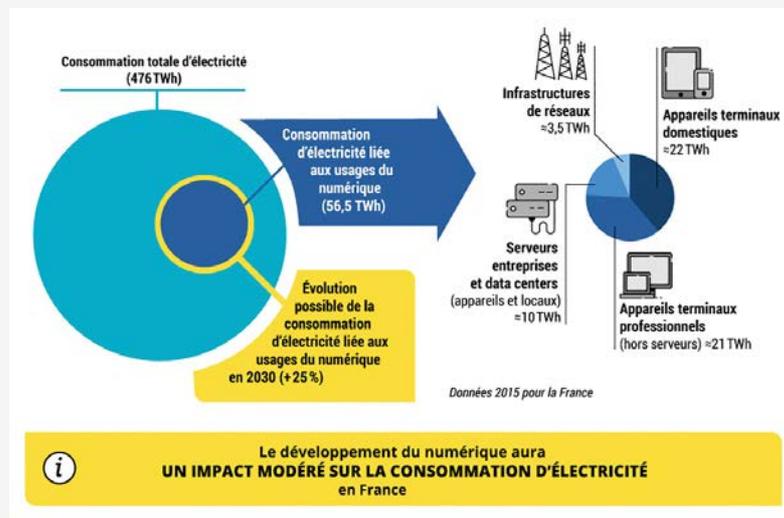


Alain Clapaud / mercredi 8 juillet 2020 / Thèmes: Dossier, Cloud

Le défi de la consommation énergétique

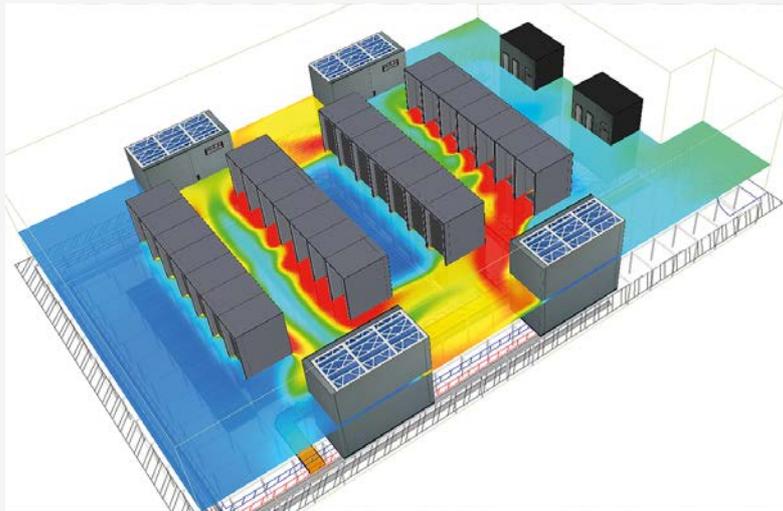
Véritable usine de production de l'économie numérique, le datacenter focalise les critiques des associations environnementales. Ces installations dont les plus grosses peuvent consommer jusqu'à une centaine de mégawatts sont-elles vraiment un gouffre énergétique ?

En 2015, le professeur Andrew Ellis, chercheur à l'Université d'Aston, prophétisait la fin d'Internet, écrasé sous le poids des volumes de données et l'explosion de la consommation énergétique des équipements réseau. D'après ses calculs, Internet consommait déjà 16% de la production électrique du Royaume-Uni et la consommation doublant chaque année, Internet allait rapidement faire s'effondrer le réseau électrique mondial, selon lui dès 2023 ! Si ce risque d'effondrement semble raisonnablement pouvoir être écarté, la question de la consommation énergétique d'Internet reste pleinement posée. Qualifiés de monstres avides d'énergie par Libération, de monstres informatiques énergivores par le Figaro, les grands datacenters ont focalisé l'attention des médias. Les qualifiant de gouffre pour la Planète, le Canard Enchaîné affirmait en novembre que les datacenters engloutissent 10 % de la production électrique mondiale, évoquant même des experts estimant cette part à 20% ...



En cherchant à évaluer l'empreinte énergétique du numérique, l'association négaWatt a replacé l'impact des datacenters par rapport aux infrastructures réseaux et surtout aux terminaux qui représentent la plus grosse part de la consommation.

Qu'en est-il réellement ? Dans un rapport datant de février 2019, l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie) évoque 13 % de la production électrique consommée par les datacenters à l'horizon 2030 contre 51% pour le numérique au sens large, incluant notamment les terminaux. Cette estimation alarmiste issue des calculs d'Anders Andrae et Tomas Edler, chercheurs chez Huawei en Suède, a été nettement revue à la baisse depuis. The Shift Project, un think tank français en faveur d'une économie libérée de la contrainte carbone, évoque 25% de la production électrique consommée par le numérique d'ici à 2025, dont plus que 5% par les datacenters. Le calcul n'est pas simple, car les données sont très parcellaires.



La simulation CFD permet aux concepteurs d'optimiser la circulation d'air dans le datacenter ici avec le logiciel 6SigmaRoom de Future Facilities. L'objectif est de ne pas laisser les flux d'air froid et d'air chaud se mélanger afin de maximiser le refroidissement des serveurs.

Le Datacenter, partie émergée de l'écosystème du numérique

Si le datacenter est gros, bruyant et ultra-visible, il n'est que la partie émergée de la dépense énergétique de l'IT mondiale. En 2015, NégaWatt, une association française que l'on peut difficilement soupçonner d'être à la solde des bâtisseurs de datacenters, a calculé que si le numérique représentait en France une consommation de 56,5 TWh, la part des datacenters et des serveurs d'entreprise était de l'ordre de 10 TWh. C'est bien moins que les terminaux domestiques et des terminaux professionnels qui représentent respectivement 22 TWh et 21 TWh.

Édouard Toulouse, consultant expert sur l'efficacité énergétique et l'écoconception des produits et auteur de ce rapport souligne que « La facture énergétique du numérique se répartit sur trois postes. D'une part les datacenters, où sont stockées toutes les données ; les réseaux de télécommunication qu'ils soient fixes ou mobiles ; enfin les terminaux, depuis la TV connectée jusqu'au PC en passant par nos smartphones, nos tablettes. Pour l'instant, ce sont les terminaux qui consomment le plus, mais on constate depuis quelques années une baisse du nombre des ordinateurs, une stagnation du nombre de tablettes, les usages se portant de plus en plus sur les smartphones. C'est un effet de substitution bénéfique. Si on peut espérer une baisse du côté des terminaux, les volets cloud et réseau sont promis à une forte croissance à l'avenir et c'est ce qui inquiète le plus aujourd'hui. »

L'essor des géants du Cloud et de leurs besoins en surface donne raison à l'expert et du côté des infrastructures réseau, une récente étude du cabinet Tactis laisse entendre que pour couvrir la France en 5G, les opérateurs vont devoir multiplier l'installation de nouvelles antennes, 30% de sites supplémentaires qui viendront s'ajouter aux antennes 2G, 3G et 4G existantes.

Les opérateurs de datacenters dans une course à l'amélioration

Si le datacenter est montré du doigt, les professionnels du secteur soulignent les gains réalisés ces dernières années. « C'est l'intérêt naturel et économique des opérateurs de datacenters que d'être éco-efficients : en termes de communication et en termes économique », souligne Tristan Labaume, président de l'Alliance Green IT. De facto, on a commencé à voir les géants de l'IT communiquer sur le thème de l'éco responsabilité à l'image de Google qui, en 2017, annonçait être à 100% d'énergie renouvelable. Un an plus tard, Facebook promettait d'atteindre les 100% d'énergie renouvelable en 2020.

Ces entreprises sont en effet sous le feu d'une campagne de Name and Shame de la part de Greenpeace depuis 2012, l'association Greenpeace "allumant" ainsi les géants de l'IT sur l'origine de leur énergie, essentiellement produite à base de charbon aux États-Unis. Google faisait alors déjà figure de leader dans l'emploi des énergies renouvelables, mais consommait encore 28,7 % d'énergie provenant du charbon, tandis que Facebook et Microsoft frôlaient la barre des 40%. Néanmoins comme le souligne un expert du milieu, acheter de l'électricité verte, c'est le plus facile et optimiser la consommation électrique des datacenters est beaucoup plus complexe. En la matière, s'il existe de nombreux indicateurs pour quantifier l'efficacité d'un datacenter, c'est le PUE (Power Usage Effectiveness) qui fait office de juge de paix. Il s'agit du rapport de l'énergie totale consommée par le datacenter divisé par l'énergie réellement consommée par les serveurs. Dans un datacenter dont le PUE est supérieur à 2, les installations consomment alors autant voire plus que les serveurs eux-mêmes.



Le datacenter Marilyn, de **Celeste**, illustre la technologie du freecooling avec un bâtiment qui permet à l'air de refroidissement chauffé par les serveurs de s'échapper par le haut.

« Depuis 3 à 5 ans, des progrès substantiels ont été réalisés en matière de PUE, poursuit Tristan Labaume, notamment sur les nouveaux datacenters dont la conception a été pensée pour améliorer le PUE », mais il souligne toutefois les limites de cet indicateur. Certains acteurs du Cloud avancent par exemple un PUE théorique de record de "1,1", mais il ne s'agit souvent que d'une valeur théorique qui suppose que tous les racks sont complets. La réalité est que le PUE réel d'un excellent datacenter est plus proche de 1,3 ou 1,4.

L'optimisation énergétique du datacenter est devenue une science

Les opérateurs de datacenters travaillent depuis plusieurs années sur l'amélioration des performances de leurs installations et ceux-ci ont creusé l'écart par rapport aux petites salles

informatiques des entreprises. Fabrice Coquio, directeur général d'Interxion en France, opérateur d'une cinquantaine de datacenters en Europe, affirme que « Les salles informatiques des entreprises représentent en cumul 50 % des espaces d'hébergement disponibles en France. Leur efficacité n'a rien à voir avec les grandes installations construites par des experts et qui gèrent des installations de plusieurs milliers de mètres carrés. APL, un expert du secteur a réalisé l'audit de 350 datacenters en France et seuls 19% affichent un PUE inférieur à 1,67. Les écarts sont très importants et on ne peut mettre tous les datacenters dans le même panier. À titre de comparaison, tous les datacenters d'Interxion en France ont un PUE inférieur à 1,5 et certains d'entre eux sont à 1,36 et même 1,35. » Pour obtenir de tels résultats, les opérateurs ont construit des installations de plus en plus grandes, de plusieurs milliers de mètres carrés, afin de changer d'échelle et d'accroître l'efficacité des installations électriques et de refroidissement. Ces grands projets ont ainsi bénéficié de l'amélioration des divers équipements nécessaires au fonctionnement de l'installation. C'est notamment le cas des onduleurs dont le rendement de certains modèles est passé de 80 % – avec 20% d'électricité perdue ! – à près de 98% ou même 99% pour les modèles les plus performants et surtout les plus gros. Le courant est distribué à 20000 volts via des gaines à barre à l'intérieur du datacenter afin de limiter les pertes électriques, le courant n'étant abaissé qu'au plus près des serveurs. Autre point-clé dans l'efficacité énergétique du datacenter, le refroidissement des machines : celui-ci représente 60 à 70 % des dépenses en énergie du datacenter. L'époque où ces derniers étaient uniformément refroidis à 18°C est passée. L'air est désormais soufflé sur les racks à 24°C, voire 26°C parfois, ce qui abaisse de manière significative la facture énergétique du refroidissement. Les concepteurs utilisent des algorithmes de simulation CFD afin d'optimiser les flux d'air, l'idée étant de bien isoler des couloirs froids dans lesquels les serveurs vont aspirer l'air de refroidissement et des couloirs chauds avec l'air qu'ils rejettent.



En construisant un gigantesque datacenter de 100 MWh près du cercle polaire, Facebook peut utiliser l'air ambiant pour refroidir ses serveurs au moyen de batteries de ventilateurs.

OVH a choisi une approche en rupture avec les pratiques habituelles des datacenters, mais très populaire chez les gamers, celle du watercooling. L'approche n'est pas nouvelle au niveau d'un PC ou d'un serveur, mais le pari d'Octave Klabar est d'adapter le refroidissement liquide sur des serveurs à très haute densité et donc dans des racks où les espaces sont très limités. Si on en croit les chiffres avancés par OVH, le refroidissement à eau combiné à une gestion optimisée des flux d'air chaud et d'air froid a permis au Nordiste de faire passer son PUE de 1,3 en 2004 à 1,2 sinon 1,15 quatre ans plus tard. Depuis, OVH persévère dans cette voie et en début d'année, Octave Klabar dévoilait sur son compte Twitter le design du serveur INFv2 AI, une machine dédiée au calcul intensif et à l'IA comprenant un CPU et trois GPU Nvidia d'une puissance de 850 W. Le rack refroidi par eau peut accueillir 48 serveurs et

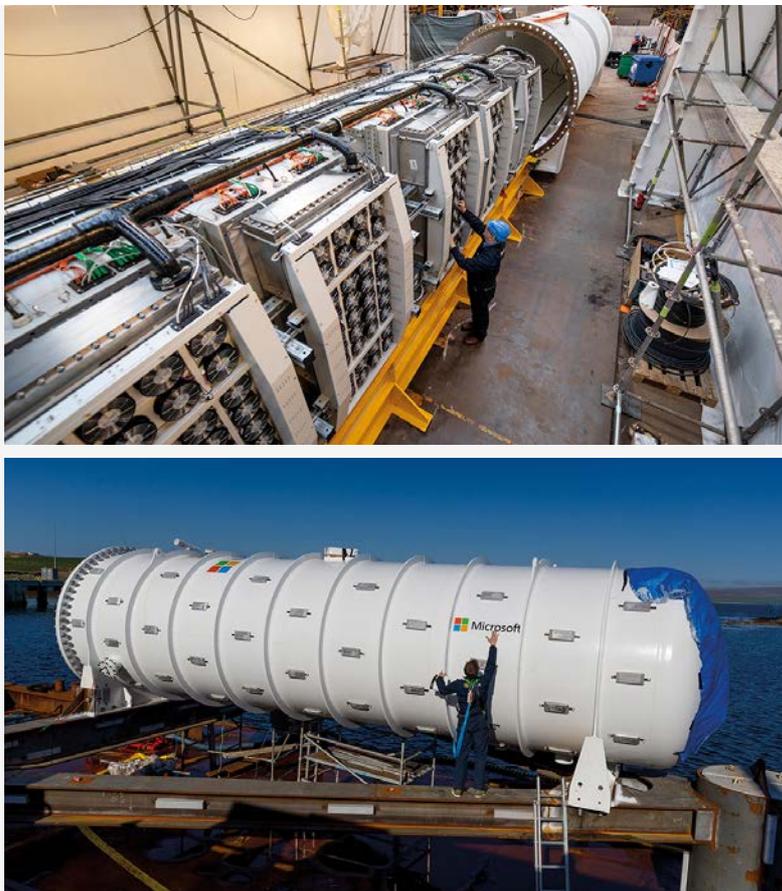
dissiper une puissance de 40 KW.

Autre approche très en vogue, le free cooling, dont le Français **Celeste** s'est fait une spécialité. Nicolas Aubé, fondateur de l'entreprise explique l'intérêt de cette approche : « Le refroidissement par eau glacée réclame beaucoup d'énergie et c'est pourquoi nous avons opté pour le free cooling, c'est-à-dire faire circuler l'air ambiant dans un bâtiment vertical. Le design du bâtiment permettant de faire entrer de l'air ambiant par en-dessous et l'évacuer par la toiture. L'impact énergétique est très important car la climatisation est arrêtée dès lors que ce n'est pas nécessaire soit 80% du temps en région parisienne. Le PUE cible de l'installation atteint 1,3. »



Installer le datacenter dans une galerie souterraine, comme ici le projet DeepData soutenu par le Conseil régional des Pays de la Loire est un moyen de bénéficier de températures basses tout au long de l'année.

L'autre démarche forte adoptée par l'opérateur a été d'effectuer une mesure extrêmement précise de chaque équipement, de chaque serveur dans son datacenter : « J'ai été surpris de constater que nos clients n'étaient pas conscients de la consommation d'énergie de leurs infrastructures. J'ai donc placé des capteurs sur absolument toutes les alimentations des matériels installés dans les racks. » Ces milliers de capteurs radio collectent des données qui sont ensuite mise à disposition des entreprises sur leur espace client. L'opérateur peut ainsi leur proposer une facturation à la consommation réelle et non plus sur des paliers de puissance maximale. Pour Nicolas Aubé, c'est un moyen de sensibiliser les entreprises à l'impact de leurs infrastructures IT sur l'environnement et surtout les pousser à abaisser leur consommation électrique.

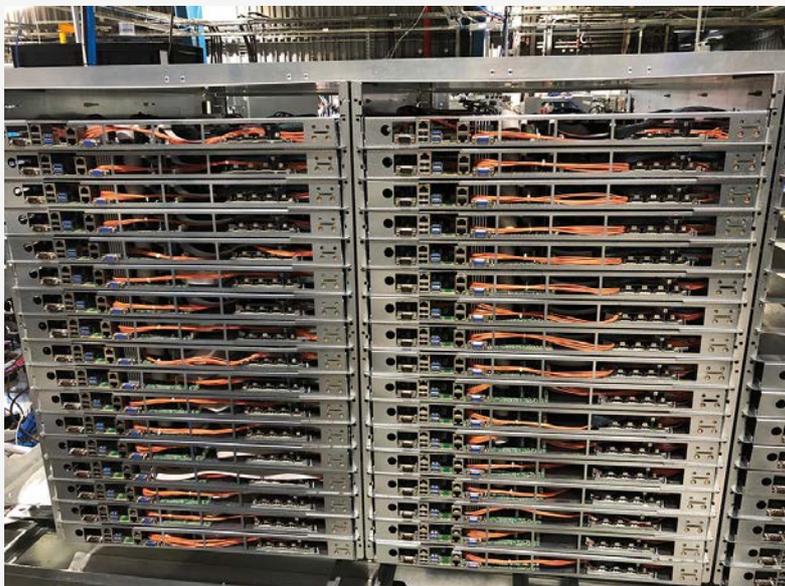


Microsoft teste des datacenters sous-marins dans le cadre de son projet Natick, projet mené avec le Français Naval Group.

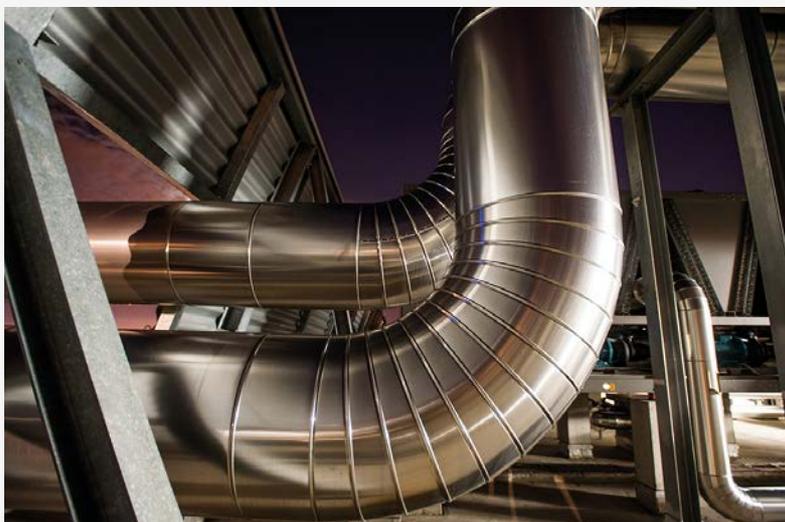
Le “géocooling”, une solution pour abaisser encore la facture

Enfin, pour améliorer encore l'efficacité énergétique de leurs installations, des exploitants sont allés chercher dans l'environnement le froid dont ils ont besoin. L'exemple du datacenter géant de Facebook à Lulea (Finlande) est symbolique de cette approche. Situé près du cercle polaire, ce datacenter géant (100 MW) affiche un PUE record de 1,11 : il est plutôt bien aidé par un système de ventilation qui propulse l'air ambiant glacial dans les installations. Google s'est aussi installé en 2009 dans le sud-est de la Finlande, reconvertissant à Hamina une usine de papier en datacenter; cette année Google y aura investi 2 milliards de dollars. Flairant le filon, d'autres pays nordiques, à commencer par l'Islande où l'énergie est abondante tout autant que les basses températures, se sont positionnés comme terre d'accueil pour les datacenters, mais les temps de latence entre l'Europe continentale et ces terres froides délocalisées ont quelque peu douché leurs ambitions. Le géocooling, ou l'idée d'exploiter l'environnement pour abaisser la facture du refroidissement des installations, est aussi une solution applicable en France. Dans la région de Saumur, un datacenter en conteneur est installé dans une carrière souterraine désaffectée. À 30 m sous terre, le PUE espérée est de 1,05 à 1,1. Même dans le sud, il est possible de gagner quelques degrés de refroidissement. Interxion va utiliser une rivière souterraine pour abaisser le PUE de son nouveau datacenter marseillais. Enfin, Microsoft teste avec Naval Group un datacenter sous-marin au large de l'Écosse, une solution qui permettra peut-être à l'avenir de déployer rapidement de la puissance informatique dans une région côtière. Tous ces efforts d'optimisation ont visiblement payé. Dans un article publié dans le magazine Science, les chercheurs américains ont récemment estimé que les datacenters ont consommé 205 TWh en 2018, soit seulement 1% de la production mondiale d'électricité. Mieux encore, sur la période 2010–2018, alors que la

demande de puissance de calcul a augmenté de 550%, la consommation électrique des datacenters n'aurait progressé que de 6%. La fin d'Internet ne serait donc vraisemblablement pas pour 2023 !



OVH mise notamment sur le watercooling pour abaisser le coût énergétique du refroidissement des machines les plus puissantes, les machines dédiées au HPC et à l'Intelligence artificielle.



Les systèmes de refroidissement peuvent représenter jusqu'à 60% à 70% des dépenses énergétiques d'un datacenter, consommation des serveurs mise à part.

« Il faut avant tout adopter une sobriété numérique »

Édouard Toulouse, consultant expert sur l'efficacité énergétique et l'éco-conception des produits



« L'association Négawatt estime que pour limiter la facture énergétique du numérique, il y a trois choses à faire dans le bon ordre. Il faut d'une part privilégier la sobriété, puis l'efficacité et aller vers des sources d'énergies renouvelables. Il faut commencer par changer nos comportements, nos usages pour n'utiliser le numérique qu'à bon escient. Ensuite, il faut que les fournisseurs délivrent leurs services de la manière la plus efficace possible avec les équipements les plus performants d'un point de vue énergétique. Enfin, après cela il faut recourir au maximum aux énergies renouvelables. Le numérique est un parfait exemple car les opérateurs Cloud par exemple communiquent beaucoup sur leur recours aux énergies renouvelables tout en poussant sur des usages sans limite de leurs services avec des Giga-octets de stockage offerts ou encore Facebook qui lance les vidéos par défaut, c'est une aberration totale du point de vue énergétique !»

« Nous avons tous une part de responsabilité à titre personnel »

Facebook Tristan Labaume, président de l'Alliance Green IT



« Pointer les datacenters est une vision un peu simpliste pour évoquer le problème de la consommation énergétique du numérique. On pointe du doigt les grands datacenters ou le HPC, mais ce n'est pas le sujet majeur. Ils ne représentent qu'une fraction de l'empreinte énergétique du numérique. Les terminaux pèsent plus lourd encore, de même que les réseaux et ce que l'on appelle le Edge Computing, les petites salles informatiques des entreprises et les locaux informatiques des opérateurs se comptent par milliers. Globalement, si on veut aujourd'hui obtenir des améliorations notables quant à l'empreinte environnementale du numérique, c'est en allongeant la durée de vie des matériels et des logiciels. Il faut arrêter cette obsolescence programmée qui nous oblige à remplacer les ordinateurs, les serveurs, et qui fait qu'en tant qu'individus nous changeons de smartphone tous les 18 mois. L'effort doit être collectif et global. »

« L'innovation doit maintenant venir du côté des usages »

Nicolas Aubé, fondateur de Celeste



« Nous avons mis en place un système de mesure de la consommation réelle des serveurs et nos clients doivent prendre conscience qu'ils peuvent éteindre leurs serveurs lorsque ceux-ci ne sont pas exploités et j'incite nos clients à le faire. Les heures non ouvrées représentent les deux tiers des heures de fonctionnement donc on pourrait potentiellement économiser deux tiers de l'énergie actuellement consommée par ces équipements. Il faut fournir aux entreprises les moyens techniques de le faire et si les exploitants sont généralement horrifiés à l'idée d'éteindre des serveurs chaque soir, la technologie le permet actuellement. La virtualisation puis la conteneurisation ont permis de faire des avancées majeures dans l'exploitation des serveurs et je suis persuadé que la prochaine grande innovation viendra des usages. »

« Le datacenter est devenu un marché d'experts »

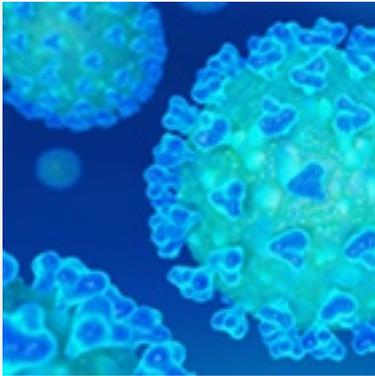
Fabrice Coquio, directeur général d'Interxion France



« Seul un acteur spécialisé dans les datacenters et capable d'investir massivement peut espérer améliorer significativement le PUE d'une installation. Quand nous avons racheté le datacenter de SFR à Marseille en 2014, le PUE était supérieur à 2. Sans modifier l'infrastructure mais en adoptant nos processus opérationnels, nous avons pu ramener ce PUE à 1,8. Nous avons investi plus de 48 millions dans cette infrastructure et ce datacenter, que nous n'avions pas conçu nous-mêmes,

affiche maintenant un PUE inférieur à 1,5. Pour aller au-delà, c'est le design même du datacenter qui compte. On ne peut transformer une 4L en Ferrari. On se heurte aussi à des limites physiques. C'est la raison pour laquelle nous concevons nous-mêmes nos datacenters et nous avons notre propre équipe d'engineering intégrée. Le datacenter est devenu un marché d'experts et fortement capitalistique. »

BILAN ÉNERGÉTIQUE DES DATACENTERS



Covid-19, accélérateur de transfo numérique Tags: cloud

Liens

- L'Informaticien n°186 Achat du magazine en version numérique sur la boutique en ligne Payfacile.
- L'Informaticien n°186 Version PDF de l'article en pages 36 à 43.

A lire aussi...

- Bases de données
- Certifications Datacenters
- ERP
- Le Cloud Made in France
- Conteneurisation



SEINE-ET-MARNE

► L'ACTU

77 / TELECOM : Celeste négocie l'acquisition de Stelle Télécom

Le fournisseur d'accès à Internet pour les professionnels CELESTE / T : 01.70.17.60.20 (siège à Champs sur Marne /77, CA 2019 : 70 M€) **annonce avoir entamé des négociations exclusives relatives à l'acquisition de la totalité du capital de son concurrent azuréen STELLA TELECOM** / T : 04.92.38.47.12 (CA 2019 : 15,1 M€). L'opération, la cinquième en 12 mois, pourrait être suivie d'autres acquisitions avec l'objectif d'atteindre les 100 M€ de CA à l'horizon 2023. www.celeste.fr



Celeste se rapproche de son objectif de 100 M€ de chiffre d'affaires

- Email
- Print
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn

Grosse accélération pour l'opérateur fibre seine-et-marnais **Celeste**, qui aura plus que triplé de taille en moins de deux ans. Fin 2018, **Celeste** comptait une centaine de collaborateurs, revendiquait 2.500 km de fibres déployées, une cinquantaine de points de présence et à peine plus de 3.500 clients interconnectés pour un chiffre d'affaires d'environ 22,5 M€. Aujourd'hui, **Celeste** c'est plus de 400 collaborateurs, dont 70 dédiés au seul déploiement de la fibre, 6.000 km de réseau fibre et plus de 230 points de présence. Le portefeuille clients atteint désormais 10.000 entreprises – dernières références en date : l'INA, la Société du Grand Paris, les départements du Nord, du Pas-de-Calais, des Alpes Maritimes et de la Mayenne, les universités de Lyon et l'opérateur CenturyLink – et le chiffre d'affaires devrait dépasser les 70 M€ cette année. Entre-temps, il y a eu l'entrée au capital du fonds d'investissements Infravia, spécialisé dans les infrastructures (aéroports, sociétés d'autoroute, terminaux pétroliers, datacenters...) avec plus de 4 milliards d'euros d'actifs en gestion.

Sous sa houlette, **Celeste** a pu mener pas moins de cinq opérations de croissance externe – sur fonds propres – en l'espace d'un an. Il y a d'abord eu Via Numérica en juillet 2019, opérateur et hébergeur de proximité savoyard d'une quinzaine de collaborateurs réalisant 5,5 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Puis il y a eu le Picard Option Service Télécom (27 collaborateurs pour 3,5 M€) et le Provençal PacWan (39 personnes pour 8 M€) en septembre 2019 ; le tarnais Ariane.Network (soixante collaborateurs pour 9 M€) en février dernier et enfin l'annonce de négociations exclusives la semaine dernière avec l'Azuréen Stella Telecom (120 collaborateurs, 15 M€). Opération qui devrait être finalisée dans le courant du mois de juillet – les autorisations réglementaires étant acquises depuis hier.

Point commun de ces sociétés : ce sont tous des opérateurs locaux, qui ont parfois déployé leur propre réseau fibre en local – c'est notamment le cas d'Ariane.Network, qui opérait 800 km de fibre, et de PacWan (200 km) – mais qui n'étaient pas dans une dynamique de couverture nationale. En fédérant ainsi ces opérateurs locaux, **Celeste** ambitionne de s'imposer comme une alternative à Orange et SFR en constituant un opérateur d'envergure nationale réunissant trois caractéristiques distinctives : l'indépendance, une clientèle exclusivement entreprises et la propriété de son infrastructure.

Trois critères déterminants pour rester dans la course, selon son PDG Nicolas Aubé (photo). « La révolution numérique que sont en train de vivre les entreprises, avec l'adoption généralisée de la téléphonie sur IP, du Cloud, de la visioconférence..., les pousse à passer à la fibre », explique-t-il. La fibre dédiée, entend-il. La plus adaptée à ces nouveaux usages et à l'augmentation constante des besoins en bande passante qu'ils génèrent. Celle que **Celeste** est justement en mesure de fournir en quantité en tant que propriétaire de son infrastructure (fibre, équipements réseaux et de transmissions). Cette infrastructure, l'opérateur explique y avoir déjà consacré plus de 50 M€ d'investissements à ce jour. Et il devrait encore y consacrer 20 M€ cette année.

Malgré ses 234 points de présence et ses 1600 communes couvertes (dont de nombreuses grandes villes), **Celeste** est encore loin de couvrir 100% du territoire national. Mais il s'y emploie. Il étend actuellement son réseau au rythme d'une centaine de nouveaux kilomètres par mois. Et Nicolas Aubé se déclare à l'écoute de nouvelles opportunités de croissance externe tout en précisant n'avoir rien de concret sous le coude. Son objectif affiché est d'atteindre 100 M€ de chiffre d'affaires (soit l'équivalent de 15.000 clients) d'ici à 2023. Un objectif qu'il devrait

atteindre avant, même sans nouvelle opération de croissance externe, pour peu qu'il renoue avec sa dynamique de 25% de croissance organique d'avant-Covid.

« Le Covid nous a privé de croissance pendant deux-trois mois en stoppant net tous nos déploiements de fibre », regrette Nicolas Aubé. La croissance 2020 risque donc d'être plus faible qu'en 2019. Mais si le Covid devait se remettre à circuler activement, l'activité serait moins impactée fort de l'expérience acquise, estime Nicolas Aubé.

Pour l'heure, l'opérateur s'emploie à intégrer les sociétés acquises. « L'intégration de Pacwan n'est pas achevée et celle d'Ariane.Network vient à peine de commencer », note Nicolas Aubé. Tous les collaborateurs des sociétés rachetées ont vocation à être intégrés, y compris les dirigeants. « Ces acquisitions sont faites dans une logique de croissance. D'où l'attention portée à la compétence des équipes dans le choix des acquisitions », souligne Nicolas Aubé, qui rappelle que le niveau d'expertise des équipes et leur réactivité sont des critères essentiels de réussite sur la clientèle entreprises.

Autre chantier en cours, la montée en puissance de son réseau de distribution qui compte désormais une centaine de partenaires actifs mais qui ne représente encore que 20% de ses ventes (contre 50% espéré à terme).



BUILD-UP Celeste signe sa cinquième acquisition en un an

Après les acquisitions de Via Numérica, d'Option Service, de PacWan, et plus récemment d'Ariane.Network, l'opérateur télécom pour les entreprises et les collectivités Celeste vient d'entrer en négociations exclusives pour le rachat de son confrère Stella Telecom. Une fois les conditions suspensives usuelles levées, il reprendra l'intégralité du capital

de sa cible à ses trois associés et intégrera un périmètre totalisant 15,1 M€ de revenus 2019. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom fournit environ 2 000 clients (pour moitié issus du public) en prestations d'accès Internet, d'interconnexion et de téléphonie fixe et mobile. Seul opérateur indépendant de fibre optique à disposer de son propre

réseau (sur plus de 6 000 kilomètres), l'acquéreur a pour sa part cumulé 70 M€ de chiffre d'affaires l'an passé, contre seulement 22,5 M€ en 2018. Soutenu par InfraVia depuis mars dernier dans le cadre de son premier LBO, Celeste compte atteindre la barre des 100 M€ de revenus d'ici à 2023 – un objectif légèrement ralenti par la crise du Covid-19. **w.s.**



Télécommunications

Stella Telecom

CA 15,1 M€

Localisation Provence-Alpes-Côte d'Azur

Conseils acquéreur: **financier:** Roland Conseil (Jérôme Yomtov); **juridique:** Bird & Bird (Carole Bodin) • **Conseil financier cédants:** TwinL



Avec Stella Telecom, Celeste conclut sa 5e acquisition en un an



L'opérateur Celeste est entré en négociations exclusives pour procéder au rachat de Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, cet autre opérateur évolue sur le marché des entreprises et des collectivités en fournissant des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2000 clients (dont Renault, Ixina, Mephisto ou Harris Interactive), pour moitié issus du secteur public.

Les 120 salariés de l'opérateur installé en PACA vont poursuivre leur activité sous la marque Stella Telecom dans un premier temps. Laurent Bernauer, président et fondateur de l'opérateur reste « pour l'instant » dans l'entreprise indique-t-on chez Celeste sans plus de détails. Il s'agit de la cinquième opération de croissance externe de Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, le groupe justifie cette opération par une volonté de croissance amorcée en juillet 2019 : « nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 » ajoute Nicolas Aubé, président du groupe Celeste.



Celeste va acquérir l'opérateur Stella Telecom



Cinquième acquisition en moins d'un an pour Celeste. Après celles de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane Network, l'opérateur télécoms et fibre optique francilien va se rapprocher de Stella Telecom. Celeste prévoit de dépasser les 100 millions d'euros dès 2023.

Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur télécoms qui commercialise des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2000 entreprises, pour moitié issues du secteur public. « Grâce à ce rapprochement, Stella Telecom peut désormais s'appuyer sur les 6000 kilomètres du réseau fibre optique de Celeste, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients » indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom. L'opérateur a annoncé un chiffre d'affaires de 14,1 M€ en 2018.

Propriétaire de 6000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations en France, Celeste équipe plus de 10 000 sites d'entreprises. « La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 » ajoute Nicolas Aubé, président de Celeste. En 2018, la société basée à Champs-sur-Marne (77) a réalisé un chiffre d'affaires de 23 M€.

L'opérateur sophilopolitain Stella Telecom rejoint le groupe Céleste

Opérateur pour les entreprises, le groupe Céleste est entré en négociations exclusives pour l'acquisition de Stella Telecom. Opérateur de télécommunications pour les entreprises et collectivités depuis 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom (CA : 14 M€) compte 30 000 utilisateurs. « Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Céleste, mais également sur ses différents datacenters régionaux pour offrir une qualité de service optimale à nos clients », précise Laurent Bernauer, président fondateur de Stella Telecom. ■



Celeste signe le rachat de Stella Telecom



« Nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 » indique Nicolas Aubé, président du groupe Celeste. (Crédit : Celeste)

En faisant l'acquisition de son homologue Stella Telecom, l'opérateur Celeste conclut son cinquième rachat en moins d'un an.

L'opérateur Celeste est entré en négociations exclusives pour procéder au rachat de Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, cet autre opérateur évolue sur le marché des entreprises et des collectivités en fournissant des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2000 clients (dont Renault, Ixina, Mephisto ou Harris Interactive), pour moitié issus du secteur public.

Les 120 salariés de l'opérateur installé en PACA vont poursuivre leur activité sous la marque Stella Telecom dans un premier temps. Laurent Bernauer, président et fondateur de l'opérateur reste « pour l'instant » dans l'entreprise indique-t-on chez Celeste sans plus de détails. Il s'agit de la cinquième opération de croissance externe de Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, le groupe justifie cette opération par une volonté de croissance amorcée en juillet 2019 : « nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 » ajoute Nicolas Aubé, président du groupe Celeste.



Opérateurs télécom : Stella Telecom à Sophia racheté par le groupe CELESTE

Jeu de pac-man chez les opérateurs télécom : le groupe CELESTE, opérateur télécom français spécialisé dans les offres Très Haut Débit pour les entreprises, annonce être entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom à Sophia Antipolis. Créé en 1997 dans la technopole, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. Il fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2.000 clients, pour moitié issus du secteur public.

Avec cette acquisition CELESTE, dont le siège est en Seine-et-Marne à Champs-sur-Marne, finalisera une cinquième opération de croissance externe en moins d'un an (Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network). "Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de CELESTE d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique" a commenté Nicolas Aubé, Président du groupe CELESTE.

"La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023".

Pour Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom, avec ce rapprochement, "nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de CELESTE, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients".



Nouvelle acquisition en vue pour Celeste

- Email
- Print
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn

Cinquième opération de croissance externe pour Celeste en moins d'un an en vue. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et Ariane Network, l'opérateur indique qu'il est entré en négociations exclusives pour racheter Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom opère sur le marché des entreprises et des collectivités. Il fournit les prestations habituelles (accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2.000 clients, pour moitié issus du secteur public).

« Stella Telecom est un opérateur très dynamique sur le marché des entreprises. Son organisation, son système d'information et la qualité de son personnel lui permet d'être efficace dans la réponse aux appels d'offres, le déploiement et le support auprès des entreprises et des collectivités », commente dans un communiqué Nicolas Aubé, président du groupe Celeste. « La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023. »

« Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6.000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Celeste, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients », commente de son côté Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.



Sophia-Antipolis : Stella Telecom en passe d'être racheté par le groupe Celeste

Ce serait la cinquième opération de croissance externe pour le groupe Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica (Archamp – 74), Option Service (Genvry – 60), Pacwan (Aix-en-Provence – 13) et plus récemment Ariane Network (Albi – 81), l'opérateur spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux innovantes et écologiques est entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public.

“ Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Celeste, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients ”, souligne

Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

Opérateur dédié aux PME, aux grandes entreprises ainsi qu'aux collectivités, Celeste est en effet propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et dispose de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France. Créée en 2001, Celeste équipe aujourd'hui plus de 10 000 établissements clients et ses ambitions sont loin d'être encore concrétisées.

“ Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de Celeste d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement ” explique Nicolas Aubé, président du groupe Celeste. Et de conclure “ Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 ”



L'opérateur sophilopolitain Stella Telecom rejoint le groupe Céleste

Opérateur pour les entreprises, le groupe Céleste est entré en négociations exclusives pour l'acquisition de Stella Telecom. Opérateur de télécommunications pour les entreprises et collectivités depuis 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom (CA: 14 M€) compte 30 000 utilisateurs. « Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Céleste, mais également sur ses différents datacenters régionaux pour offrir une qualité de service optimale à nos clients », précise Laurent Bernauer, président fondateur de Stella Telecom.



Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom

Voici la cinquième opération de croissance externe pour Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur est entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom.

Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public.

« Nous sommes heureux de rejoindre le groupe Celeste, avec qui nous partageons la même ambition de fournir des services très haut débit, Téléphonie fixe, Téléphonie Mobile et des services Cloud aux professionnels des secteurs privés et publics. Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Celeste, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients », indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

« Stella Telecom est un opérateur très dynamique sur le marché des entreprises. Son organisation, son système d'information et la qualité de son personnel lui permet d'être efficace dans la réponse aux appels d'offres, le déploiement et le support auprès des entreprises et des collectivités. », explique Nicolas Aubé, Président du groupe Celeste.

« Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de Celeste d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 », ajoute Nicolas Aubé.

Propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, Celeste équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.



ALPES-MARITIMES

▶ L'ACTU

06 / TELECOMMUNICATIONS : Stella Telecom racheté par Céleste

STELLA TELECOM / T : 04.92.38.47.12 (siège social à Sophia-Antipolis/Alpes-Maritimes), opérateur de télécommunications pour les entreprises et collectivités, a été racheté par **CELESTE** / T : 01.70.17.60.20 (siège social à Champs-sur-Marne/Seine-et-Marne, CA 22,5 M€), opérateur de fibre optique à destination des entreprises. www.stellatelecom.com
www.celeste.fr



Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom

Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom mardi 23 juin 2020. Voici la cinquième opération de croissance externe pour Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur est entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom.

Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public.

« Nous sommes heureux de rejoindre le groupe Celeste, avec qui nous partageons la même ambition de fournir des services très haut débit, Téléphonie fixe, Téléphonie Mobile et des services Cloud aux professionnels des secteurs privés et publics. Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Celeste, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients », indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

« Stella Telecom est un opérateur très dynamique sur le marché des entreprises. Son organisation, son système d'information et la qualité de son personnel lui permet d'être efficace dans la réponse aux appels d'offres, le déploiement et le support auprès des entreprises et des collectivités. », explique Nicolas Aubé, Président du groupe Celeste.

« Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de Celeste d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 », ajoute Nicolas Aubé.

Propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, Celeste équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.



La veille urbaine du 23 juin 2020

6ème Sens Immobilier qui poursuit son développement à Grenoble, Commerz Real qui confie le property management de son patrimoine francilien à Savills France... Décideurs vous propose une synthèse des actualités immobilières et urbaines du 23 juin 2020. L'ANRU engage une nouvelle vague de simplification de ses programmes

L'ANRU avait annoncé en mai dernier travailler à plusieurs mesures pour répondre aux attentes exprimées par les élus ces dernières semaines. De premières mesures ont été adoptées ce matin à l'unanimité. Une première série de mesures concerne la prorogation jusqu'en juin 2021 de toutes les dates d'engagement ou de paiement d'opérations initialement programmées en 2020 dans le cadre du Nouveau programme national de renouvellement urbain (NPNRU). Ce délai complémentaire doit garantir la bonne finalisation des opérations retardées par la situation sanitaire. Pour le Programme national de renouvellement urbain (PNRU) dont l'achèvement opérationnel est prévu fin 2020, il a été rappelé la volonté de l'ANRU de trouver, au cas par cas, les solutions nécessaires « à une bonne finalisation des opérations rencontrant des difficultés ». Pour soutenir les bailleurs sociaux et les collectivités territoriales face à des situations financières complexes et accompagner la relance des chantiers, le conseil d'administration a également marqué sa volonté d'attribuer ses subventions plus rapidement dans la phase de réalisation des opérations. Un nouveau système de paiement sur échancier « plus favorable au lancement rapide des chantiers » devra ainsi être mis en place, dans la perspective du passage de l'ANRU au 1er janvier 2021 à la comptabilité industrielle et commerciale.

« Les acteurs locaux peuvent dès maintenant faire avancer leurs opérations pour en bénéficier pleinement à cette date », précise le communiqué de presse. « Ces premières mesures sont issues des demandes des nombreux élus avec lesquels nous avons poursuivi les échanges durant le confinement, explique Olivier Klein, président du conseil d'administration. Cette phase d'écoute va se poursuivre dès la semaine prochaine avec les maires élus dès le premier tour des élections municipales que nous rassembleront en visioconférence. Dès la rentrée, avec le Directeur général, nous irons dans chacune des 18 régions métropolitaines et ultramarines pour rencontrer les élus, au début d'un mandat qui sera immanquablement marqué par la concrétisation tangible du NPNRU pour tous les habitants des quartiers. »

L'EPA Paris-Saclay sélectionne Seqens pour réaliser un programme de 181 logements sociaux et une maison médicale

(©Atelier germe&JAM (équipe de maîtrise d'œuvre urbaine SaM))

A la suite de la consultation d'opérateurs lancée en mai 2019 pour la réalisation de logements sociaux et d'une maison médicale sur les lots NE3.1, NE3.2 et NF2a de la ZAC du quartier de Moulon, l'EPA Paris-Saclay, en concertation avec les collectivités du territoire, a désigné Seqens lauréat de la consultation. Trois concours d'architectes sont en cours sur les trois parcelles NE3.1, N3.2 et NF2a, avec une désignation des maîtres d'œuvre prévue pour l'été 2020. Situé à Gif-sur-Yvette au sein du quartier de Moulon, le programme prévu sur les lots NE3.1, NE3.2 et NF2a comprendra 181 logements sociaux et une maison médicale de 450 m² en rez-de-chaussée du lot NF2a pour un total d'environ 12 300 m² QDP, livré en 2023.

Icade signe un bail de 5 000 m² avec Mediapro Sport France sur le parc des Portes de Paris

Icade a signé avec Mediapro Sport France un bail de 4 ans fermes minimum portant sur 5 008 m² de bureaux et d'activité au sein du Parc des Portes de Paris à Aubervilliers. L'immeuble 265-266, entièrement rénové en 2015, accueillera la rédaction et l'ensemble des équipes de la future chaîne Telefoot. Situé au cœur du Parc des Portes de Paris, il dispose, en plus des espaces de bureaux, de moyens de diffusion et de production ainsi que de plusieurs studios d'où seront réalisées les émissions de chaîne. A compter du mois d'août 2020, Mediapro sera le principal diffuseur du championnat de France de football, avec pas moins de huit rencontres de Ligue 1 et huit rencontres de Ligue 2 diffusées chaque jour, ainsi que des magazines dédiés. « Après la signature avec easyHotel d'un bail en l'état futur d'achèvement pour un hôtel de 4 000 m² et la location de

l'immeuble Pulse (28 000 m²), au Comité d'Organisation des Jeux Olympiques de Paris 2024, cette nouvelle signature confirme l'attractivité du parc d'affaires Icade des Portes de Paris, notamment pour les sociétés du secteur audiovisuel, locataires historiques de la foncière tertiaire sur ce site », précise le communiqué de presse.

6ème Sens Immobilier poursuit son développement à Grenoble

Dans le centre de Grenoble, 6ème Sens Immobilier a fait l'acquisition d'un site de 62 000 m² composé de cinq bâtiments comprenant 5 000 m² de bureaux et 15 000 m² d'activité, auprès de la société GE Hydro France. 6ème Sens Immobilier va réhabiliter l'ensemble et développer environ 14 000 m² supplémentaires de surface de plancher dans le cadre d'opérations clé en main. Le programme, baptisé 6energy Valley, est au cœur d'un quartier mixant autrefois industrie et habitation en pleine mutation. « Cette nouvelle acquisition traduit l'appétence de 6ème Sens Immobilier Entreprises pour les sujets de reconversion de friches industrielles, souligne Marion Aunier, directrice du développement de 6ème Sens Immobilier Entreprises. Ce sont des sujets passionnants qui nous demandent une grande souplesse d'approche juridique et économique, une réelle expertise technique et surtout de la ténacité ! » Jacques Garces, directeur associé de 6ème Sens Immobilier Entreprises, ajoute : « Après l'implantation de la Caisse d'Épargne Rhône-Alpes sur la Zac Bouchayer Viallet à Grenoble et une troisième opération d'envergure en développement, cette dernière acquisition démontre notre attrait pour ce territoire. » Les parties étaient conseillées par le cabinet CBRE. 6ème Sens Immobilier a été conseillé par l'étude Chaines et associés, et GE Hydro France par l'étude Lembo et Associés.

Commerz Real confie le property management de son patrimoine francilien à Savills France

Le département property management de Savills France, dirigé par Sabina Garevski, a remporté avec succès l'appel d'offre lancé par Commerz Real, pour la gestion de son patrimoine tertiaire, composé de 5 actifs totalisant près de 100 000 m². « Nous partageons avec les équipes de Commerz Real les mêmes valeurs fondamentales, à savoir la cohésion d'équipe et un management humain, commente Sabina Garevski. Dans le métier parfois compliqué du property management, l'esprit d'équipe est une valeur incontournable que nous revendiquons au quotidien et qui s'avère plus que jamais être un formidable atout. Avec ce nouveau mandat, l'équipe property management confirme son savoir-faire dans la gestion d'actifs prime et offrant un haut niveau de services à ses locataires. Nos spécialistes restent force de proposition en termes d'innovation et d'organisation pour permettre à nos clients de se différencier sur le marché. »

Unibail-Rodamco-Westfield place 750 M€ d'obligations

Unibail-Rodamco-Westfield a placé 750 M€ d'obligations avec une maturité de 12 ans et un coupon fixe de 2 %. « L'offre a attiré une forte demande avec un carnet de commandes dépassant 1,6 Md€ », précise le communiqué de presse. Le produit net de cette émission sera utilisé pour les besoins généraux de l'entreprise, notamment le refinancement de la dette arrivant à échéance en 2020 et l'allongement de la maturité de la dette du groupe. Unibail-Rodamco-Westfield disposera de 12,7 Mds€ de trésorerie et de lignes de crédit non utilisées à la clôture de l'offre obligataire.

Paref Gestion lance Interpierre Europe Centrale

Paref Gestion élargit sa gamme de solutions d'investissement avec sa nouvelle SCPI, Interpierre Europe Centrale. La SCPI à capital variable investira « de manière sélective et ciblée » dans l'immobilier tertiaire en Europe Centrale (Pologne, République Tchèque, Hongrie). Interpierre Europe Centrale est destinée aux investisseurs particuliers et institutionnels. Les investissements du véhicule se concentreront sur les grandes métropoles « les plus dynamiques sur le plan économique »

(Varsovie, Cracovie, Wrocław, Prague et Budapest) et cibleront des actifs avec un rendement supérieur à 6 %. « Avec Interpierre Europe Centrale, nous continuons à innover et souhaitons aller chercher le meilleur de l'immobilier tertiaire européen, précise Anne Schwartz, directrice générale de Paref Gestion. Les économies solides d'Europe Centrale, le dynamisme des grandes villes et la qualité de l'immobilier répondent à nos critères d'exigences les plus stricts tout en offrant des perspectives de rendement attractives pour nos clients. »

Advenis retient Rothschild & Co Asset Management Europe pour créer le fonds R-co Advenis Equilibre

Advenis et ses filiales ont annoncé un partenariat avec Rothschild & Co Asset Management Europe pour la création du fonds R-co Advenis Equilibre. Ce partenariat doit permettre à Advenis Gestion Privée de bénéficier de l'expertise de Rothschild & Co Asset Management Europe en matière de gestion d'actifs et de sélection de fonds pour proposer une nouvelle offre complémentaire à ses clients en gestion privée. « De par son profil patrimonial et équilibré, R-co Advenis Equilibre a vocation à constituer un fonds de portefeuille en se focalisant sur la flexibilité, la diversification et le pilotage actif du risque », précise le communiqué de presse. Les filiales d'Advenis administrent près de 4 Mds€ d'actifs financiers et immobiliers pour le compte d'institutionnels, de grands donneurs d'ordres et de 35 000 clients privés.

Anne-Claire Monteil rejoint Catella Asset Management.

Anne-Claire Monteil vient renforcer les équipes de Catella Asset Management en qualité de directrice administrative et financière. Elle interviendra, aux côtés de la direction, sur l'ensemble des questions financières relatives au bon fonctionnement de Catella Asset Management, et aura la charge de sujets transversaux tant en termes de business développement que de gestion en coordination avec les équipes d'asset management et d'acquisition. Titulaire d'un master 2 en organisation, innovation et développement de l'Université Paris Dauphine, Anne-Claire Monteil dispose d'une expérience de plus de douze ans en asset management immobilier chez DTZ Investors France / DTZ Investors REIM (Paris 8e), filiales du Groupe Cushman & Wakefield. Depuis 2008, Anne-Claire Monteil a successivement occupé les fonctions de contrôleur financière (pendant 6 ans) avant de devenir directrice administrative et financière de la structure en renfort du directeur général et du président.

Generali France et Generali Investments déploient leur offre d'actifs réels

Generali France et Generali Investments ont annoncé le déploiement de leur offre d'actifs réels, une nouvelle étape de leur stratégie en épargne et gestion d'actifs. L'ambition des deux entités est de proposer aux épargnants particuliers une offre globale d'actifs réels éligibles à l'assurance-vie, « offrant des perspectives de rendement attractives et une volatilité maîtrisée, tout en participant à la relance de l'économie réelle ». Un premier support en unités de compte est d'ores et déjà disponible et commercialisé. Il s'agit du fonds GF Infrastructures Durables, dans lequel Generali France a engagé 150 M€. Éligible à l'assurance-vie, ce véhicule offre aux épargnants la possibilité d'investir directement dans des projets d'infrastructures européens, des financements de long terme habituellement réservés aux investisseurs institutionnels. « Cette offre sera rapidement complétée par de nouveaux supports, notamment en dette privée et private equity, permettant ainsi aux épargnants de participer à la relance de l'économie réelle, ajoute le communiqué. Ils viennent s'ajouter à la SCI GF Pierre, sur laquelle les clients de Generali peuvent investir depuis de nombreuses années et qui bénéficiera également d'une stratégie d'investissement enrichie. » Ces unités de compte seront notamment accessibles dans le cadre des contrats Himalia, Espace Invest 5 et L'Épargne Generali Platinum, distribués respectivement par les conseillers en gestion de patrimoine (CGP), partenaires bancaires (banques privées et régionales), courtiers et agents généraux de Generali France.

Amundi lance une solution d'épargne qui participera au financement des infrastructures vertes

Amundi a lancé Amundi Energies Vertes, un nouveau support d'investissement issu d'une réflexion commune avec Crédit Agricole Assurances, qui doit permettre de participer au financement de la transition énergétique « tout en bénéficiant des attraits de l'investissement sur les actifs réels ». En effet, Amundi Energies Vertes offre une solution accessible en unité de compte dans les contrats d'assurance vie, permettant d'investir directement dans des infrastructures vertes. Amundi Energies Vertes est une société par action simplifiée à capital variable (SAS) qui investit dans des fermes solaires et éoliennes et des installations hydrauliques en zone euro, ne présentant pas de risque de développement. Cela signifie qu'au moment de l'investissement, toutes les autorisations et les permis ont été obtenus et purgés de recours et tous les contrats clés du projet ont été signés. Ces fermes, d'une durée de vie technique minimum de

30 ans, bénéficient en outre d'un contrat de rachat de leur production à prix fixe, néanmoins partiellement indexée à l'inflation, pendant une durée de 20 ans post achèvement. Amundi Energies Vertes ne peut être souscrite que par des compagnies d'assurance, et ne peut donc être accessible à un épargnant qu'au travers d'un contrat d'assurance-vie. Elle est disponible dans les contrats d'assurance vie de Predica à destination des clients banque privée des Caisses régionales du Crédit Agricole et de LCL Banque Privée. « Aujourd'hui, de plus en plus de spécialistes des énergies renouvelables sont des entreprises solides, disposant d'un socle de parcs en production assurant des revenus récurrents, des portefeuilles de projets très conséquents, d'expertises recherchées et, souvent d'un risque réduit par la diversification technologique et/ou géographique, explique Pedro Matthieu Poisson, directeur des investissements Infrastructures. Fort de notre expertise dans ce secteur, nous avons voulu, avec Amundi Energies Vertes, rendre accessible aux clients particuliers l'investissement direct dans les énergies renouvelables réservé habituellement aux clients institutionnels et répondre à la demande des épargnants de participer à la transition énergétique. »

Celeste en passe de racheter Stella Telecom

Cinquième opération de croissance externe pour **Celeste** en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur annonce être entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public. « Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de **Celeste** d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique, détaille Nicolas Aubé, président du groupe **Celeste**. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023. » Propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans différentes agglomérations à travers la France, **Celeste** équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.

La Société du Grand Paris abonde avec succès son obligation verte d'échéance février 2070

La Société du Grand Paris a réalisé avec succès une opération d'augmentation de son obligation verte d'échéance 18 Février 2070 émise dans le cadre de son programme « Green Euro Medium Term note », pour un montant de 750 M€. Avec cette émission, la Société du Grand Paris poursuit la réalisation de son programme de financement pour l'année 2020 et renforce la liquidité de sa courbe de crédit 100 % verte sur ce point de maturité à 50 ans en portant la taille totale de la souche 2070 à 3,25 Mds€ « La demande granulaire, avec plus de 55 investisseurs participant à la transaction, et le placement extrêmement diversifié de la transaction sont un nouveau témoignage de la large base d'investisseurs soutenant la Société du Grand Paris et ses missions depuis sa première émission réalisée en 2018 et ce malgré des conditions de marché particulièrement volatiles », précise le communiqué de presse.

Par François Perrigault (@fperrigault) et Boris Beltran (@bobobeltran)



PARIS : Nouvelle acquisition en vue pour CELESTE avec le rachat de Stella Telecom



23 Juin 2020

Written by La rédaction. Posted in INFOS NATIONALES

Cinquième opération de croissance externe pour CELESTE en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur annonce être entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom.

Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2000 clients, pour moitié issus du secteur public.

« Nous sommes heureux de rejoindre le groupe CELESTE, avec qui nous partageons la même ambition de fournir des services très haut débit, Téléphonie fixe, Téléphonie Mobile et des services Cloud aux professionnels des secteurs privés et publics. Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de CELESTE, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients » indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

« Stella Telecom est un opérateur très dynamique sur le marché des entreprises. Son organisation, son système d'information et la qualité de son personnel lui permet d'être efficace dans la réponse aux appels d'offres, le déploiement et le support auprès des entreprises et des collectivités » explique Nicolas Aubé, Président du groupe CELESTE.

« Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de CELESTE d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 » ajoute Nicolas Aubé, Président du groupe CELESTE.

Propriétaire de plus de 6000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, CELESTE équipe plus de 10 000 sites

d'entreprises.

A propos de **CELESTE** :

CELESTE est un opérateur pour les entreprises en France, spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux innovantes et écologiques. La société créée en 2001 propose des services d'accès à Internet, d'interconnexion de sites ou de téléphonie. Elle s'adresse aussi bien aux PME qu'aux grandes entreprises ainsi qu'aux collectivités. Elle équipe plus de 9000 établissements clients. Elle dispose de son propre réseau national de fibre optique, et offre également des solutions d'hébergement grâce à ses deux datacenters écologiques.

Plus d'infos sur **www.celeste.fr**

A propos de Stella Telecom

Stella Telecom est un opérateur de télécommunications pour les entreprises et collectivités depuis 1997. Elle est spécialisée dans la fourniture de solutions Telecom globales, Internet, Fibre, VPN, Sécurisation, Téléphonie fixe, Téléphonie mobile, Services Cloud. La priorité de Stella Telecom est de fournir l'ensemble des besoins en télécoms des entreprises grâce à son propre réseau Pan Européen dernière génération. Mais aussi la meilleure technologie et le meilleur service possible. <https://www.stellatelecom.com>



Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom

Voici la cinquième opération de croissance externe pour Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur est entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public.

», indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

», explique Nicolas Aubé, Président du groupe Celeste.

3 », ajoute Nicolas Aubé.

Propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, Celeste équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.



Celeste signe sa cinquième acquisition en un an

Après les acquisitions de Via Numérica, d'Option Service, de Pacwan et plus récemment d'Ariane.Network, l'opérateur télécom pour les entreprises et les collectivités **Celeste** vient d'entrer en négociations exclusives pour le rachat de son confère Stella Telecom. Une fois les conditions suspensives usuelles levées, il reprendra l'intégralité du capital de sa cible à ses trois associés et intégrera un périmètre totalisant 15,1 M€ de revenus 2019. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom fournit environ 2 000 clients (pour moitié issus du public) en prestations d'accès Internet, d'interconnexion et de téléphonie fixe et mobile. Seul opérateur indépendant de fibre optique à disposer de son propre réseau (sur plus de 6000 kilomètres), l'acquéreur a pour sa part cumulé 70 M€ de chiffre d'affaires l'an passé contre seulement 22,5 M€ en 2018. Soutenu par InfraVia depuis mars dernier dans le cadre de son premier LBO, **Celeste** compte atteindre la barre des 100 M€ de revenus d'ici 2023 – un objectif légèrement ralenti par la crise du Covid-19. L'opérateur dirigé par Nicolas Aubé n'exclut pas de procéder à de nouvelles acquisitions. Je m'abonne

Déjà un compte ? Connectez-vous



Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom

Voici la cinquième opération de croissance externe pour Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur est entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public.

« Nous sommes heureux de rejoindre le groupe Celeste, avec qui nous partageons la même ambition de fournir des services très haut débit, Téléphonie fixe, Téléphonie Mobile et des services Cloud aux professionnels des secteurs privés et publics. Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Celeste, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients », indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

« Stella Telecom est un opérateur très dynamique sur le marché des entreprises. Son organisation, son système d'information et la qualité de son personnel lui permet d'être efficace dans la réponse aux appels d'offres, le déploiement et le support auprès des entreprises et des collectivités. », explique Nicolas Aubé, Président du groupe Celeste.

« Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de Celeste d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 », ajoute Nicolas Aubé.

Propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, Celeste équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.



Une cinquième acquisition pour Celeste

L'opérateur soutenu par InfraVia, propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique en France, reprend Stella Telecom, basée à Sophia Antipolis. Cinquième opération de croissance externe pour Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane Network (lire ci-dessous), l'opérateur soutenu par son actionnaire le fonds InfraVia (75% du capital), est entré en négociations exclusives pour se rapprocher de Stella Telecom. Un process au montant non dévoilé, qui permet à Celeste de se renforcer en région PACA. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom opère sur le marché des entreprises et des collectivités, en fournissant des prestations d'accès internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public. La société fondée et présidée par Laurent Bernauer rejoint aujourd'hui un groupe propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans plusieurs agglomérations à travers la France. À titre de comparaison, Stella telecom dispose elle de 24 points de présence dans l'Hexagone. Celeste, qui compte plus que doubler son chiffre d'affaires, en dépassant les 100 M€ dès 2023, équipe plus de 10 000 sites d'entreprises. « La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises », souligne Nicolas Aubé, président de Celeste, qui compte poursuivre son offensive sur ce segment de marché.



CELESTE négocie un rapprochement avec STELLA TELECOM

Mardi 23 juin 2020 à 14h57

Cinquième opération de croissance externe pour **CELESTE** en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur annonce être entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom.

Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2000 clients, pour moitié issus du secteur public.

« Nous sommes heureux de rejoindre le groupe **CELESTE**, avec qui nous partageons la même ambition de fournir des services très haut débit, Téléphonie fixe, Téléphonie Mobile et des services Cloud aux professionnels des secteurs privés et publics. Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de **CELESTE**, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients » indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

« Stella Telecom est un opérateur très dynamique sur le marché des entreprises. Son organisation, son système d'information et la qualité de son personnel lui permet d'être efficace dans la réponse aux appels d'offres, le déploiement et le support auprès des entreprises et des collectivités. » explique Nicolas Aubé, Président du groupe **CELESTE**.

« Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de **CELESTE** d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2023 » ajoute Nicolas Aubé, Président du groupe **CELESTE**.

Propriétaire de plus de 6000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, **CELESTE** équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.

A propos de **CELESTE** :

CELESTE est un opérateur pour les entreprises en France, spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux innovantes et écologiques. La société créée en 2001 propose des services d'accès à Internet, d'interconnexion de sites ou de téléphonie. Elle s'adresse aussi bien aux PME qu'aux grandes entreprises ainsi qu'aux collectivités. Elle équipe plus de 9000 établissements clients. Elle dispose de son propre réseau national de fibre optique, et offre également des solutions d'hébergement grâce à ses deux datacenters écologiques.

A propos de Stella Telecom

Stella Telecom est un opérateur de télécommunications pour les entreprises et collectivités depuis 1997. Elle est spécialisée dans la fourniture de solutions Telecom globales, Internet, Fibre, VPN, Sécurisation, Téléphonie fixe, Téléphonie mobile, Services Cloud. La priorité de Stella Telecom est de fournir l'ensemble des besoins en télécoms des entreprises grâce à son propre réseau Pan Européen dernière génération. Mais aussi la meilleure technologie et le meilleur service possible.

Source : Communiqué de presse



Nouvelle acquisition en vue pour Celeste avec le rachat de Stella Telecom

Voici la cinquième opération de croissance externe pour Celeste en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur est entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom. Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2 000 clients, pour moitié issus du secteur public.

« Nous sommes heureux de rejoindre le groupe Celeste, avec qui nous partageons la même ambition de fournir des services très haut débit, Téléphonie fixe, Téléphonie Mobile et des services Cloud aux professionnels des secteurs privés et publics. Grâce à notre rapprochement, nous pourrions désormais nous appuyer sur les 6 000 kilomètres du réseau fibre optique en propre de Celeste, mais également sur ses différents datacenters régionaux, pour offrir une qualité de service optimale à nos clients

», indique Laurent Bernauer, président et fondateur de Stella Telecom.

« Stella Telecom est un opérateur très dynamique sur le marché des entreprises. Son organisation, son système d'information et la qualité de son personnel lui permet d'être efficace dans la réponse aux appels d'offres, le déploiement et le support auprès des entreprises et des collectivités.

», explique Nicolas Aubé, Président du groupe Celeste.

« Cette cinquième opération de croissance externe en moins d'un an confirme l'ambition de Celeste d'accompagner les entreprises dans leur révolution numérique. La crise du Covid-19 a démontré plus que jamais le besoin et l'importance de la fibre optique pour les entreprises. La sécurisation des réseaux, leur capacité, et l'accès des télétravailleurs aux données et aux applications des entreprises ont permis à celles-ci une continuité d'exploitation pendant le confinement. Nous allons poursuivre notre offensive sur ce segment de marché et nous maintenons notre objectif de dépasser les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 202

3 », ajoute Nicolas Aubé.

Propriétaire de plus de 6 000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, Celeste équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.



URL :<http://www.twitter.com>

PAYS :France

TYPE :Médias sociaux



► 23 juin 2020

> Version en ligne



Fusacq Buzz

@FusacqBuzz

12276

Tweets

1003

Following

1930

Followers

CELESTE négocie un rapprochement avec STELLA TELECOM <https://t.co/qOSMLMap4C>
[@SocieteCELESTE](https://t.co/CZ4WJkB6Bd) [@stellatelecom](https://t.co/CZ4WJkB6Bd) <https://t.co/CZ4WJkB6Bd>

CELESTE négocie un rapprochement avec STELLA TELECOM
<https://t.co/qOSMLMap4C> [@SocieteCELESTE](https://t.co/qOSMLMap4C) [@stellatelecom](https://t.co/qOSMLMap4C)
<https://t.co/CZ4WJkB6Bd>



CELESTE se paie Stella Telecom

Cinquième opération de croissance externe pour CELESTE en moins d'un an. Après les acquisitions de Via Numérica, Option Service, Pacwan et plus récemment Ariane.Network, l'opérateur annonce être entré en négociations exclusives pour procéder à un rapprochement avec Stella Telecom.

Créé en 1997 à Sophia Antipolis, Stella Telecom est un opérateur sur le marché des entreprises et des collectivités. L'opérateur fournit des prestations d'accès Internet, d'interconnexion, de téléphonie fixe et mobile à environ 2000 clients, pour moitié issus du secteur public.

Propriétaire de plus de 6000 kilomètres de réseaux de fibre optique et de 234 points de présence dans de nombreuses agglomérations à travers la France, CELESTE équipe plus de 10 000 sites d'entreprises.



Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises

Celeste a décidé de miser sur la sécurité et d'intégrer la solution UTM de Fortinet par défaut dans toutes ses offres d'accès Internet pour les entreprises. L'offre UTM Fortinet par **Celeste** propose plusieurs fonctionnalités clés permettant de renforcer la sécurité des accès et inclut :

une approche unifiée (Pare-feu + Antivirus + IPS + Filtrage Web).

une gestion LAN/VLAN et un accès distant (VPN Ipsec et SSL).

5 modifications de configurations par mois incluses.

une supervision et un backup quotidien.

une garantie de temps de rétablissement de 4 heures.

Grâce à une approche unifiée de la sécurité informatique, un seul et même boîtier permet de filtrer applications et paquets IP, de neutraliser automatiquement des tentatives d'intrusion ou d'attaque par déni de service (DDoS), sur réseau LAN ou VLAN. Accessible à distance via un accès SSL ou VPN Ipsec, ce boîtier peut être configuré pour s'adapter au contexte de chaque entreprise et fournir des statistiques sur l'utilisation de la connexion (applications utilisées, sites fréquentés, bande passante ...) ainsi que sur les menaces neutralisées (tentatives de piratage, trafic inhabituel, menaces, etc.).

Ce routeur **Celeste** intégré peut être installé sur le site du client ou hébergé dans le cloud, dans le datacenter **Celeste**. Le client peut gérer seul son pare feu ou opter pour un service managé, réalisé par les administrateurs réseaux **Celeste**.

Il s'agit là d'une offre premium proposé à un tarif attractif avec de nombreuses options disponibles, le tout avec une gestion et une maintenance réalisées par les équipes **Celeste**.



Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises

Celeste a décidé de miser sur la sécurité et d'intégrer la solution UTM de Fortinet par défaut dans toutes ses offres d'accès Internet pour les entreprises. L'offre UTM Fortinet par **Celeste** propose plusieurs fonctionnalités clés permettant de renforcer la sécurité des accès et inclut :

une approche unifiée (Pare-feu + Antivirus + IPS + Filtrage Web).

une gestion LAN/VLAN et un accès distant (VPN Ipsec et SSL).

5 modifications de configurations par mois incluses.

une supervision et un backup quotidien.

une garantie de temps de rétablissement de 4 heures.

Grâce à une approche unifiée de la sécurité informatique, un seul et même boîtier permet de filtrer applications et paquets IP, de neutraliser automatiquement des tentatives d'intrusion ou d'attaque par déni de service (DDoS), sur réseau LAN ou VLAN. Accessible à distance via un accès SSL ou VPN Ipsec, ce boîtier peut être configuré pour s'adapter au contexte de chaque entreprise et fournir des statistiques sur l'utilisation de la connexion (applications utilisées, sites fréquentés, bande passante ...) ainsi que sur les menaces neutralisées (tentatives de piratage, trafic inhabituel, menaces, etc.).



Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises

Celeste a décidé de miser sur la sécurité et d'intégrer la solution UTM de Fortinet par défaut dans toutes ses offres d'accès Internet pour les entreprises. L'offre UTM Fortinet par **Celeste** propose plusieurs fonctionnalités clés permettant de renforcer la sécurité des accès et inclut :

une approche unifiée (Pare-feu + Antivirus + IPS + Filtrage Web).

une gestion LAN/VLAN et un accès distant (VPN Ipsec et SSL).

5 modifications de configurations par mois incluses.

une supervision et un backup quotidien.

une garantie de temps de rétablissement de 4 heures.

Grâce à une approche unifiée de la sécurité informatique, un seul et même boîtier permet de filtrer applications et paquets IP, de neutraliser automatiquement des tentatives d'intrusion ou d'attaque par déni de service (DDoS), sur réseau LAN ou VLAN. Accessible à distance via un accès SSL ou VPN Ipsec, ce boîtier peut être configuré pour s'adapter au contexte de chaque entreprise et fournir des statistiques sur l'utilisation de la connexion (applications utilisées, sites fréquentés, bande passante ...) ainsi que sur les menaces neutralisées (tentatives de piratage, trafic inhabituel, menaces, etc.).

Ce routeur **Celeste** intégré peut être installé sur le site du client ou hébergé dans le cloud, dans le datacenter **Celeste**. Le client peut gérer seul son pare feu ou opter pour un service managé, réalisé par les administrateurs réseaux **Celeste**.

Il s'agit là d'une offre premium proposé à un tarif attractif avec de nombreuses options disponibles, le tout avec une gestion et une maintenance réalisées par les équipes **Celeste**.



Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises

Celeste a décidé de miser sur la sécurité et d'intégrer la solution UTM de Fortinet par défaut dans toutes ses offres d'accès Internet pour les entrep...



Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises

jeudi 28 mai 2020 Internet - Réseau Celeste a décidé de miser sur la sécurité et d'intégrer la solution UTM de Fortinet par défaut dans toutes ses offres d'accès Internet pour les entreprises. L'offre UTM Fortinet par Celeste propose plusieurs fonctionnalités clés permettant de renforcer la sécurité des accès et inclut :

une approche unifiée (Pare-feu + Antivirus + IPS + Filtrage Web).

une gestion LAN/VLAN et un accès distant (VPN Ipsec et SSL).

5 modifications de configurations par mois incluses.

une supervision et un backup quotidien.

une garantie de temps de rétablissement de 4 heures.

Grâce à une approche unifiée de la sécurité informatique, un seul et même boîtier permet de filtrer applications et paquets IP, de neutraliser automatiquement des tentatives d'intrusion ou d'attaque par déni de service (DDoS), sur réseau LAN ou VLAN. Accessible à distance via un accès SSL ou VPN Ipsec, ce boîtier peut être configuré pour s'adapter au contexte de chaque entreprise et fournir des statistiques sur l'utilisation de la connexion (applications utilisées, sites fréquentés, bande passante ...) ainsi que sur les menaces neutralisées (tentatives de piratage, trafic inhabituel, menaces, etc.).

Ce routeur Celeste intégré peut être installé sur le site du client ou hébergé dans le cloud, dans le datacenter Celeste. Le client peut gérer seul son pare feu ou opter pour un service managé, réalisé par les administrateurs réseaux Celeste.

Il s'agit là d'une offre premium proposé à un tarif attractif avec de nombreuses options disponibles, le tout avec une gestion et une maintenance réalisées par les équipes Celeste.



Celeste intègre la solution UTM de Fortinet à ses offres d'accès Internet pour les entreprises

Celeste a décidé de miser sur la sécurité et d'intégrer la solution UTM de Fortinet par défaut dans toutes ses offres d'accès Internet pour les entreprises. L'offre UTM Fortinet par **Celeste** propose plusieurs fonctionnalités clés permettant de renforcer la sécurité des accès et inclut :

une approche unifiée (Pare-feu + Antivirus + IPS + Filtrage Web).

une gestion LAN/VLAN et un accès distant (VPN Ipsec et SSL).

5 modifications de configurations par mois incluses.

une supervision et un backup quotidien.

une garantie de temps de rétablissement de 4 heures.

Grâce à une approche unifiée de la sécurité informatique, un seul et même boîtier permet de filtrer applications et paquets IP, de neutraliser automatiquement des tentatives d'intrusion ou d'attaque par déni de service (DDoS), sur réseau LAN ou VLAN. Accessible à distance via un accès SSL ou VPN Ipsec, ce boîtier peut être configuré pour s'adapter au contexte de chaque entreprise et fournir des statistiques sur l'utilisation de la connexion (applications utilisées, sites fréquentés, bande passante ...) ainsi que sur les menaces neutralisées (tentatives de piratage, trafic inhabituel, menaces, etc.).

Ce routeur **Celeste** intégré peut être installé sur le site du client ou hébergé dans le cloud, dans le datacenter **Celeste**. Le client peut gérer seul son pare feu ou opter pour un service managé, réalisé par les administrateurs réseaux **Celeste**.

Il s'agit là d'une offre premium proposé à un tarif attractif avec de nombreuses options disponibles, le tout avec une gestion et une maintenance réalisées par les équipes **Celeste**.



CELESTE propose une solution de sécurité par défaut dans ses offres d'accès Internet

CELESTE propose une solution de sécurité par défaut dans ses offres d'accès Internet

Plus que notre façon de travailler aujourd'hui, le COVID-19 a eu un impact bien plus profond sur notre approche de la sécurité avec des cyberattaques de plus en plus importantes, tant en nombre qu'en intensité. Afin de répondre à cette problématique, **CELESTE**, le spécialiste du Très Haut Débit dédié aux entreprises, a décidé de renforcer encore la sécurité sur toutes ses offres de connexion Internet (notamment en fibre optique), en étant le premier opérateur national français à intégrer la solution UTM de Fortinet par défaut dans toutes ses offres d'accès Internet pour les entreprises. Grâce à une approche unifiée de la sécurité informatique (UTM = Unified Threat Management), un seul et même boîtier permet de filtrer applications et paquets IP, de neutraliser automatiquement des tentatives d'intrusion (Firewall) ou d'attaque par déni de service (DDoS), sur réseau LAN ou VLAN.

Accessible à distance via un accès SSL ou VPN Isec, le boîtier peut être entièrement configuré pour s'adapter au contexte de chaque entreprise et fournir des statistiques sur l'utilisation de la connexion (applications utilisées, sites fréquentés, bande passante ...) ainsi que sur les menaces neutralisées (tentatives de piratage, trafic inhabituel, menaces, ...).

Selon Gartner, 50 % des attaques ciblant les entreprises sont dissimulées dans un trafic chiffré pour mieux infiltrer le réseau ou exfiltrer les données. La combinaison de réseaux très hauts débits, d'un boîtier UTM unifiée et d'une grande qualité de service, permet ainsi aux entreprises de concilier productivité, sérénité et sécurité.

L'offre UTM Fortinet par **CELESTE** comprend les fonctionnalités suivantes :

- Une approche unifiée Pare-feu + Antivirus + IPS + Filtrage Web
- Une Gestion LAN/VLAN et Accès distant (VPN Isec et SSL)
- 5 modifications de configurations par mois incluses
- Supervision/Backup quotidien
- Garantie de Temps de Rétablissement de 4 heures
- Offre premium à un tarif attractif avec de nombreuses autres options disponibles
- Gestion et maintenance par les équipes **CELESTE** dont le service clients est basé en France

Le routeur **CELESTE** intégré peut être installé sur le site du client ou hébergé dans le cloud, dans le datacenter **CELESTE**. Le client peut gérer seul son pare feu ou opter pour un service managé, réalisé par les administrateurs réseaux **CELESTE**.



Vincent Levita

INFRAVIA CAPITAL PARTNERS

“Notre savoir-faire, c’est de trouver des sociétés solides, de mettre sous contrôle leur business plan et de financer leur développement pour en faire des plateformes industrielles majeures.”

ADN

Fondé en 2008 par Vincent Levita avec l’appui du groupe mutualiste OFI (Macif et Matmut), InfraVia est aujourd’hui indépendant et assoit son identité sur le financement de projets, la gestion du risque et le développement.

Stratégie d’investissement

Le fonds a pour stratégie de prendre le contrôle majoritaire d’actifs réels de taille moyenne sur des secteurs en croissance disposant généralement d’une base d’actifs solide et rentable, afin de financer leur développement organique par investissement industriel et leur développement externe par acquisition. Son focus géographique est l’Europe Occidentale et ses secteurs de référence les transports, l’énergie, les télécoms et les infrastructures sociales.

Fonds sous gestion et performance

InfraVia gère 4.4 Md€ à travers 4 fonds. Les trois premiers véhicules lancés en 2008, 2012 et 2016 sont totalement déployés à travers 28 investissements. Le quatrième fonds InfraVia European Fund IV a atteint 2Md€ en 2018 avec un tour de table d’investisseurs privés en Europe, Asie, Amérique du Nord et Moyen Orient. Leur rémunération s’effectue à travers un yield de 6/7 % net pour un objectif de TRI de 10-12%.

Possibilité de co-investissement ? Oui. Risque trafic ? Oui.

Équipe et deals marquants

Dirigée par son Président Vincent Levita, l’équipe rassemble 39 personnes dont 10 associés, après une forte croissance dans les derniers mois.

➔ Exemples d’opérations emblématiques : la JV avec le groupe Iliad pour développer le Très Haut Débit en France (IFT), l’opérateur télécom de fibre BtoB en France (Céleste), le plus gros hôpital privé en Irlande (Mater), l’aéroport de Venise (Save), la plateforme paneuropéenne de stockage de produits pétroliers (Alkion), les investissements dans les datacentres au Luxembourg (Erix), au UK (NGD) et en Suisse (Green), la société de production et de développement Solaire en France (Reden Solar), ou encore les opérations PPP du Stade Vélodrome et de la Seine Musicale sur l’île Seguin.

Derniers développements notables

InfraVia a lancé InfraVia Growth Fund, une deuxième stratégie d’investissement Growth, axée sur les sociétés technologiques en forte croissance et en phase de scale-up.



RENFORCEMENT DE **CELESTE** DANS LE SUD-OUEST



■ Après Via Numérica, Option Service Télécom et PacWan en 2019, l'opérateur télécoms francilien **Celeste** acquiert pour 10 M€ l'opérateur réseau Ariane Network, basé à Albi. « Grâce à ces acquisitions nous devrions être le leader sur le marché des entreprises », explique Nicolas Aubé, président de **Celeste**. Avec ce nouveau rachat, celle-ci étend son implantation dans le Sud-Ouest, ajoute 9 M€ de C. A. d'Ariane Network, récupère ses 800 clients et s'approprie ses 5 800 km de réseau fibre optique. De plus, l'acquéreur et ses partenaires intégrateurs profiteront des certifications ISO 27001 et HDS (hébergeur de données de santé) attribuées au data center d'Ariane Network pour cibler le médical.



Tout savoir sur AU SOIR

Tout savoir sur...

L'ARGENT ÉTHIQUE

COMMENT VOS DÉPENSES ET VOS ÉCONOMIES PEUVENT DEVENIR DES FORCES MOTRICES POUR FAIRE LE BIEN.

Illustration: MAXIM USIK Texte: JOANNA SIMMONS et EMMA GARZI



L'argent est souvent considéré comme un sujet tabou. Nous faisons le choix positif d'acheter des produits biologiques ou issus du commerce équitable, mais la plupart d'entre nous ne savent pas dans quelle mesure leur compte courant ou leur fournisseur d'électricité influent sur le changement climatique ou les inégalités sociales. Pendant plusieurs décennies, les banques conventionnelles ont pu agir sans rendre de comptes, utilisant l'argent que nous déposons et les intérêts que nous générons dans le but de faire des investissements juteux pour le plus grand bonheur de leurs actionnaires.

Nous ne choisissons pas où l'argent part ; la banque le fait à notre place. Et si ces fonds sont parfois utilisés de manière positive, notamment pour des investissements dans les nouvelles technologies, d'autres sont alloués à des domaines que nous ne soutiendrions jamais de notre plein gré : les énergies fossiles, l'exploitation minière, le tabac ou les armes nucléaires. Les banques préfèrent éviter de crier ce qu'elles font sur les toits et nous n'avons pas l'habitude de leur poser ce genre de questions. D'après une étude menée par la banque éthique Triodos en 2018, 75 % des épargnants ne savent pas où leur banque investit leur argent.

Heureusement, il est de plus en plus facile d'adopter une approche éthique vis-à-vis de notre épargne et de nos dépenses. S'il faudra du temps et une implication totale pour bouleverser nos habitudes, de petits

changements peuvent également faire la différence. Un nombre grandissant de banques éthiques, de sociétés de crédit foncier ou de prestataires de services choisissent d'investir dans les énergies vertes ou les hébergements sociaux, tout en payant leur part d'impôts. Ces entreprises nous permettent de voter avec notre portefeuille pour les changements auxquels nous aspirons dans le monde.

DONNER DU SENS À L'ARGENT

Les produits bancaires de la vie quotidienne, comme les comptes courants, ne sont pas particulièrement séduisants, mais ils représentent une immense opportunité pour changer. Si nous retirions tous notre argent des banques investissant dans les énergies fossiles et les armes et que nous le déposions dans des établissements soutenant les logements sociaux ou les énergies renouvelables, nous pourrions faire une grande différence pour les hommes et la planète.

Il s'agit cependant d'un grand "mais". Les principaux établissements bancaires trusteront la majorité des clients, les cinq plus grands groupes possédant 85 % du marché national. Et une grande partie des clients restent paresseusement loyaux envers leur première banque. En 2017, 42 % des Français n'avaient jamais changé d'établissement.

Comme l'explique Lisa Stanley, la

Glossaire

Argent propre, argent vert, argent éthique Ces termes décrivent les plans d'épargne et d'investissement de nature éthique et écoresponsable.

Compensation carbone La réduction des émissions de CO₂ et d'autres gaz à effet de serre par compensation : il peut s'agir de planter des arbres pour compenser les émissions de nos trajets quotidiens en voiture.

Conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGPI) Il se spécialise dans le conseil et la vente de produits de divers fournisseurs. Certains travaillent dans le secteur de la finance éthique.

Désinvestissement des énergies fossiles Retrait de l'argent des comptes courants, des comptes d'épargne et des fonds d'investissements des entreprises finançant les énergies fossiles.

ESG Critères environnementaux, sociaux et de gouvernance Trois critères permettant d'évaluer les entreprises selon leur impact environnemental, leur manière de traiter les gens, et la transparence et l'honnêteté de leur management.

Finance alternative Un terme désignant les services et les produits qui ne sont pas proposés par les banques conventionnelles.



Tout savoir sur AU SOIR

NOUVEAU DÉPART

Si vous êtes prêt à donner un coup de fouet éthique à vos finances, voici quelques pistes pour commencer.

Crowd funding

Il s'agit de lever des fonds grâce à de petites sommes données par une foule de personnes. Sous la forme la plus simple, un individu demande un financement, pour une procédure médicale ou un nouvel équipement. Certaines plates-formes de crowd funding, comme Kickstarter, se spécialisent dans les projets artistiques et techniques. D'autres, comme Blue Bees et Lendosphère, sont dédiées aux domaines de l'agriculture et l'écologie.

Altruisme efficace

Les fonds de l'altruisme efficace rassemblent des centaines de donations, gérées par des experts qui les redistribuent aux organisations ayant un impact positif. Très souvent, ces organisations ne sont pas ouvertes aux donations individuelles. Vous pourriez passer à l'étape supérieure et rejoindre une communauté de donateurs efficaces.

Institutions de microfinance

Elles travaillent auprès de personnes démunies ou à faibles revenus qui n'ont pas accès aux organismes bancaires conventionnels, le plus souvent au sein des pays en développement. Lend with care (lendwithcare.org) aide les entrepreneurs des pays en développement. Energise Africa (energiseafrica.com) finance des entreprises fournissant une énergie verte à des familles africaines pour un prix abordable.

Good With Money (en anglais)

Lisa Stanley et Rebecca O'Connor ont fondé Good With Money après avoir constaté que la plupart des sites existants se concentrent sur le fait de faire des économies ou de gagner de l'argent sans se soucier de savoir si les prestataires de service sont

cofondatrice du site Good With Money, « c'est triste à dire, mais nous sommes plus susceptibles de divorcer que de changer de banque. Dans le passé, changer de banque était un processus long et compliqué. Les grands établissements ne comptaient pas aider leurs clients à leur faire faux-bond, et cette perception est restée la même aujourd'hui ». Néanmoins, des mesures récentes, comme la loi Macron de 2017, ont facilité les procédures en France comme dans d'autres pays d'Europe.

Pour commencer, essayez d'en savoir plus sur votre banque. Cherchez à comprendre si elle paye ses impôts (de nombreuses banques possèdent des filiales dans des paradis fiscaux) ou si elle donne des fonds pour lutter contre le changement climatique. D'après l'organisation BankTrack, les grandes banques britanniques ont versé près de 150 milliards de livres dans les énergies fossiles depuis la signature de l'accord de Paris sur le climat en 2016.

Si vous êtes déçu par vos découvertes, changez immédiatement d'établissement. Les sociétés de crédit foncier offrent une bonne alternative en raison de leur caractère mutualiste, qui favorise les clients plutôt que les actionnaires. Elles font très peu d'investissements et seront donc très peu susceptibles d'être impliquées dans des industries néfastes. Ces établissements étaient autrefois spécialisés dans les emprunts immobiliers et l'épargne, mais aujourd'hui ils offrent les mêmes services que les banques conventionnelles, comme des comptes courants et des cartes de débit. Les banques plus petites investissent moins dans les énergies fossiles, la seule qui investit activement dans les énergies renouvelables étant Triodos.

LE POUVOIR DE L'INVESTISSEMENT

Si la plupart des gens préfèrent parler de chirurgie abdominale plutôt que de fonds de pension, ces produits ennuyeux représentent pourtant une force motrice pour changer les choses. Les citoyens de nombreux pays d'Europe placent leur argent dans les fonds de pension. Cela fait d'eux des investisseurs même s'ils n'en sont pas pleinement conscients. Neuf fois sur dix, les fonds de pension servent à financer des entreprises dans le domaine du tabac, du pétrole, du gaz et de l'exploitation minière.

En Grande-Bretagne, où les fonds de pension sont monnaie courante, le site Internet Good With Money s'est intéressé à treize prestataires, dont Nutmeg, qui offre une large gamme d'investissements socialement responsables.

En France, l'épargne solidaire est une autre option éthique. Ces placements avantageux d'un point de vue fiscal permettent de verser une certaine somme à des associations. Comme les épargnants sélectionnent eux-mêmes l'entreprise ou le projet, ils savent précisément quel sera l'impact de leur argent. Le label Finansol permet aux épargnants de s'assurer que leurs financements seront bien consacrés à un projet "solidaire".

Si vous cherchez à investir, prenez le temps de vous renseigner sur les options éthiques et durables, qui sont de plus en plus nombreuses, et souvenez-vous que vous ne devez pas perdre de l'argent pour avoir bonne conscience. Comme l'explique Lisa Stanley, « au cours des cinq à dix dernières années, les investissements éthiques ont été plus performants que les fonds conventionnels. Ils peuvent offrir un bon retour tout en aidant la planète ». D'après le guide d'investissement de Good Money, publié en octobre 2019, onze des seize fonds d'actions éthiques analysés ont obtenu de meilleures performances que la moyenne du secteur au cours des cinq dernières années.

PRÊTS ÉCLAIRÉS

Les prêts immobiliers sont souvent les plus gros produits bancaires que nous achetons. Ils sont lucratifs pour l'industrie bancaire, mais vos remboursements et vos intérêts peuvent être investis dans des secteurs problématiques, comme les énergies fossiles, alors n'hésitez pas à faire le tour de l'offre avant de sauter le pas. D'après le guide des Amis de la Terre sur la finance responsable, le Crédit Coopératif est l'une des banques à privilégier pour signer un prêt immobilier. Il investit uniquement dans les énergies renouvelables et finance des projets de l'économie sociale et solidaire par l'intermédiaire de sa fondation.

Si vous empruntez pour financer un projet écoresponsable, la Nef peut vous proposer plusieurs options pour améliorer la performance énergétique de votre habitat ou installer des systèmes de production d'énergie renouvelable. Cet établissement joue la carte de la transparence en affichant



AU SOIR | *Tout savoir sur*

respectueux de leurs clients, de la société ou de la planète. Le site britannique offre plusieurs guides dans une grande variété de domaines.

Les Amis de la Planète

Le site Internet de cette association abrite de nombreuses informations sur la finance responsable. Vous trouverez un classement éthique des banques françaises mais aussi les présentations de projets solidaires faisant appel à des investissements particuliers.

Triodos

Avec ses 700 000 clients, elle est l'une des plus grandes banques éthiques au monde. Triodos investit seulement dans des organisations qui ont un impact positif d'un point de vue social ou écologique. En 2017, la banque a mis à disposition de ses clients une carte bancaire composée de plastique "naturel". Prônant la transparence, elle affiche la liste des bénéficiaires de ses financements sur son site Internet (triodos.fr).

Troc

Cette pratique ancestrale connaît un nouveau souffle et concerne à la fois les biens et les services. L'échange de maisons permet de partir en vacances à moindres frais. Mais vous pouvez aussi "emprunter" un chien, en proposant de garder l'animal de compagnie d'un autre pendant quelque temps. Le troc n'est pas réservé aux particuliers. Certaines plates-formes, comme France Barter (francebarter.coop), mettent en relation des entreprises désireuses d'échanger des produits ou des services.

Monnaies locales

Plusieurs communes françaises ont adopté une monnaie locale qui vient s'ajouter à l'euro. Cette initiative a pour but d'encourager la consommation locale (entraînant une diminution des émissions de carbone), de conserver l'argent au sein de la communauté, et donc de renforcer son économie. Cette monnaie fait souvent référence à l'héritage de la communauté : le billet d'un euskó basque, par exemple, comporte une illustration de *txalaparta* (un instrument de musique traditionnel).

ses secteurs d'investissements sur son site Internet.

Assurer la bonne isolation de votre maison ou de votre appartement permettra de faire des économies à long terme, la seule isolation des toitures permettant de diminuer les dépenses d'énergie de 20 %, et ainsi de réduire l'empreinte carbone du logement. Privilégiez dans la mesure du possible des matériaux écologiques, comme le liège naturel ou le chanvre.

FANFARONNER SUR LES FACTURES

Les factures d'énergie sont inévitables, mais en optant pour un fournisseur d'électricité verte, vous pourrez vous assurer que votre argent ne contribue pas au financement des énergies fossiles et donc au changement climatique. D'après Greenpeace France, Enercoop et Planète Oui s'approvisionnent à 100 % en énergies renouvelables. La première investit dans de nombreux projets citoyens tandis que la seconde soutient la recherche sur le développement des énergies vertes.

Il existe également des alternatives éthiques aux mastodontes des fournisseurs à Internet que sont Orange, Free ou SFR. Les particuliers peuvent opter pour des FAI associatifs à but non lucratif, comme French Data Network, qui défendent la neutralité du web.

Les sociétés, quant à elles, pourront faire le choix de l'écologie en souscrivant un accès à Internet en haut débit auprès de Celeste. Le centre de données de cette entreprise française, basée en Île-de-France, a été

entièrement pensé pour réduire son empreinte carbone. L'architecture du bâtiment permet le refroidissement naturel des équipements. Celeste réduit également la facture de ses clients lorsqu'ils consomment moins, afin de les inciter à éteindre leurs serveurs pour faire des économies d'électricité.

VOITURES VERTES

Outre votre maison, votre voiture (achat, entretien et assurance) représente des dépenses incontournables, mais pour rester sur le droit chemin, vous pouvez opter pour un assureur qui a une politique d'investissement éthique.

Si vous roulez en voiture de location, envisagez de troquer votre modèle à essence contre un véhicule hybride ou électrique, ou rejoignez un programme d'autopartage de voitures électriques. L'autopartage s'est progressivement étendu à toutes les villes de France et poursuit son avancée. La plupart des véhicules mis à disposition des usagers sont à faibles émissions de gaz à effet de serre.

Même si les véhicules électriques sont plus chers à l'achat que les modèles diesel ou à essence, leur prix, tout comme celui des voitures hybrides, a considérablement baissé (bien que les prix du marché de l'occasion se soient envolés en raison d'une forte augmentation de la demande). Parcourir une distance de 100 km en voiture électrique coûte seulement 4 €, et l'autonomie des modèles ne fait qu'augmenter. Les véhicules électriques auront vraisemblablement une durée de vie de plus en plus longue (les nouvelles batteries durent entre dix et quinze ans) et seront moins coûteux en entretien, car ils comportent moins de composants mobiles. Les compagnies d'assurance proposent également des contrats plus avantageux pour ce type de véhicules.

Vous pouvez aussi compenser les émissions de votre voiture à essence. Les sites Internet comme Offser Earth (en anglais) vous permettront de calculer votre empreinte carbone, et de contribuer à des projets de réduction du CO₂, en finançant la construction d'éoliennes ou la plantation d'arbres.

En gardant un animal de compagnie, vous profiterez de délicieux moments.





ENTREPRISES

Pourquoi les opérateurs ne peuvent augmenter les débits en deux jours

Un ou deux parents en télétravail, les enfants qui suivent des cours sur internet, jouent en ligne ou regardent une vidéo YouTube... et le débit ralentit inexorablement. Face à cette situation, le premier réflexe est de se tourner vers son opérateur télécoms et de lui demander d'augmenter le débit. Mais cela ne se fait pas en un claquement de doigts, qu'il s'agisse d'une connexion mobile (3G/4G) ou fixe (en WiFi, ou via un câble ethernet).

Les plus pénalisés sont les abonnés ADSL. Les débits sont tout simplement limités par les propriétés physiques de ce type d'installation. La situation est d'autant plus compliquée que le débit est asymétrique: il est supérieur en téléchargement (débit descendant) que pour envoyer des fichiers (montant). D'importants investissements seraient nécessaires pour augmenter ces débits, mais ils ne sont clairement plus à l'ordre du jour. En effet, les opérateurs concentrent leurs efforts financiers sur le déploiement de la fibre optique. Théoriquement, elle offre des débits illimités. Mais en réalité, tout dépend, là encore, des équipements. Encore faut-il que la box dont dispose l'abonné supporte des débits

plus élevés. « Côté opérateur, une montée en débit implique aussi une mise à niveau du réseau et, notamment, une intervention sur le nœud de raccordement optique », rappelle Nicolas Guillaume, dirigeant de l'opérateur Netalis et secrétaire général de l'AOTO, une association d'opérateurs.

Les liaisons internationales sont aussi sous tension. Pour faire face à l'augmentation des connexions, Orange a augmenté ses capacités de 30 % et vise une hausse de 50 % des liaisons transatlantiques dans les prochains jours. Les liaisons avec les États-Unis se font via des câbles sous-marins regroupant plusieurs fibres. Il restait des capacités disponibles, que les opérateurs peuvent activer, s'ils en sont propriétaires, ou louer, en fonction de leurs besoins.

La fibre suspendue...

De même, pour le mobile. La qualité du service repose avant tout sur des équipements (antennes), sur la densité du réseau. Les opérateurs anticipent dans leur ensemble un doublement de la consommation tous les dix-huit mois. Or, le trafic a bondi de 20 % à 30 % selon les régions en quelques jours seulement, selon une

étude réalisée par l'équipementier télécoms Nokia. Après quelques difficultés en début de semaine dernière, les réseaux mobiles des opérateurs français se sont remis en ordre de marche.

Les difficultés rencontrées par les particuliers pour se connecter à tel ou tel service ne proviennent pas forcément de la qualité de service de leur opérateur. D'autres données sont à prendre en compte, comme les capacités des serveurs dont les entreprises disposent.

« Cette situation apporte aussi la preuve que la fibre est fondamentale pour les entreprises. Or moins de la moitié d'entre elles y sont abonnées », souligne Nicolas Aubé, président de l'opérateur télécoms pour les entreprises Celeste. La situation est d'autant plus préoccupante que le déploiement de la fibre optique sur le territoire est fortement ralenti, pour ne pas dire arrêté, selon les chantiers. « Pour certains de nos clients, le problème est simple: il n'y a plus personnes dans les locaux des PME ou TPE pour nous ouvrir. Nous ne pouvons pas installer la fibre », relate Nicolas Aubé. D'autres tensions sont donc à craindre à la reprise de l'activité économique. ■ **E. B.**



Pourquoi les opérateurs ne peuvent augmenter les débits en deux jours

Un ou deux parents en télétravail, les enfants qui suivent des cours sur internet, jouent en ligne ou regardent une vidéo YouTube... et le débit ralentit inexorablement. Face à cette situation, le premier réflexe est de se tourner vers son opérateur télécoms et de lui demander d'augmenter le débit. Mais cela ne se fait pas en un claquement de doigts, qu'il s'agisse d'une connexion mobile (3G/4G) ou fixe (en WiFi, ou via un câble ethernet).

Les plus pénalisés sont les abonnés ADSL. Les débits sont tout simplement limités par les propriétés physiques de ce type d'installation. La situation est d'autant plus compliquée que le débit est asymétrique: il est supérieur en téléchargement (débit descendant) que pour envoyer des fichiers (montant). D'importants investissements seraient nécessaires pour augmenter ces débits, mais ils ne sont clairement plus à l'ordre du jour. En effet, les opérateurs concentrent leurs efforts financiers sur le déploiement de la fibre optique. Théoriquement, elle offre des débits illimités. Mais en réalité, tout dépend, là encore, des équipements. Encore faut-il que la box dont dispose l'abonné supporte des débits

plus élevés. « Côté opérateur, une montée en débit implique aussi une mise à niveau du réseau et, notamment, une intervention sur le nœud de raccordement optique », rappelle Nicolas Guillaume, dirigeant de l'opérateur Netalis et secrétaire général de l'AOTO, une association d'opérateurs.

Les liaisons internationales sont aussi sous tension. Pour faire face à l'augmentation des connexions, Orange a augmenté ses capacités de 30 % et vise une hausse de 50 % des liaisons transatlantiques dans les prochains jours. Les liaisons avec les États-Unis se font via des câbles sous-marins regroupant plusieurs fibres. Il restait des capacités disponibles, que les opérateurs peuvent activer, s'ils en sont propriétaires, ou louer, en fonction de leurs besoins.

La fibre suspendue...

De même, pour le mobile. La qualité du service repose avant tout sur des équipements (antennes), sur la densité du réseau. Les opérateurs anticipent dans leur ensemble un doublement de la consommation tous les dix-huit mois. Or, le trafic a bondi de 20 % à 30 % selon les régions en quelques jours seulement, selon une

étude réalisée par l'équipementier télécoms Nokia. Après quelques difficultés en début de semaine dernière, les réseaux mobiles des opérateurs français se sont remis en ordre de marche.

Les difficultés rencontrées par les particuliers pour se connecter à tel ou tel service ne proviennent pas forcément de la qualité de service de leur opérateur. D'autres données sont à prendre en compte, comme les capacités des serveurs dont les entreprises disposent.

« Cette situation apporte aussi la preuve que la fibre est fondamentale pour les entreprises. Or moins de la moitié d'entre elles y sont abonnées », souligne Nicolas Aubé, président de l'opérateur télécoms pour les entreprises Celeste. La situation est d'autant plus préoccupante que le déploiement de la fibre optique sur le territoire est fortement ralenti, pour ne pas dire arrêté, selon les chantiers. « Pour certains de nos clients, le problème est simple: il n'y a plus personnes dans les locaux des PME ou TPE pour nous ouvrir. Nous ne pouvons pas installer la fibre », relate Nicolas Aubé. D'autres tensions sont donc à craindre à la reprise de l'activité économique. ■ **E. B.**



- 22:51:33 Financer des infrastructures durables - Invité : Vincent Levita, fondateur d' InfraVia. Présentation de l'entreprise InfraVia.
- 22:54:47 InfraVia investit beaucoup dans les télécoms, notamment dans la société Céleste.
- 22:55:55 InfraVia investit aussi dans le bâtiment "durable".
- 22:57:16

**PME & REGIONS**

Le département du Tarn vend son opérateur de télécoms

OCCITANIE

Précurseur dans le développement du haut débit dès 2000, le Conseil départemental du Tarn a vendu Ariane.Network à l'opérateur alternatif Céleste, qui s'étend en France.

Changement de cap pour le Tarn. Le conseil départemental avait été pionnier dans le déploiement du haut débit en créant en 2000 la société d'économie mixte e-téra, qui a déployé un réseau de fibre optique de 800 kilomètres. Vingt ans après, il vient de vendre la filiale d'e-téra chargée des télécoms, Ariane.Network à Albi, à l'opérateur Céleste à Marne-la-Vallée (Seine-et-Marne), qui reprend les 56 salariés. Il l'a rachetée 10 millions d'euros, dont 7,2 millions pour la reprise du crédit-bail du siège et de la ferme de données ouverte début 2018.

Ariane.Network a investi 10 millions d'euros il y a deux ans dans un immeuble de bureaux et un data center de 90 baies de stockage afin de se développer dans les services de cloud. Mais le nouveau président du département élu en 2017, Christophe Ramond (PS), a changé de stratégie pour le déploiement du réseau d'initiative publique de fibre optique. Il l'a confié en délégation de service public à SFR en juin 2019, au lieu de l'installer lui-même. « Le plan initial prévoyait un investissement public de 171 millions

d'euros pour avoir 50 % de fibre et 50 % de montée en débit ADSL d'ici à 2031, alors que le contrat avec SFR apporte 100 % de fibre en octobre 2022 avec un reste à charge public de 28 millions », justifie l'élu.

Quatre acquisitions

Ce faisant, le conseil départemental a vendu sa société de télécoms en préférant investir dans les routes et la fibre. Ariane.Network réalise la moitié de son chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019 auprès de 500 entreprises et collectivités. L'entreprise compte aussi 5.000 abonnés particuliers à sa marque Kiwi dans 14 départements et elle loue la fibre aux opérateurs.

Céleste a un réseau de fibre de 5.000 kilomètres en France et compte 8.000 entreprises clientes mais pas de particuliers. Depuis l'entrée à son capital du fonds InfraVia en mars 2019, qui détient 75 % des parts, il a racheté quatre opérateurs régionaux. Ces acquisitions ont porté son chiffre d'affaires de 28 à 58 millions d'euros et l'effectif de 150 à 280 salariés. Ce

n'est pas fini : « Nous voulons doubler notre réseau de fibre d'ici à 2023 pour devenir le premier opérateur alternatif pour les entreprises », dit Nicolas Aubé, président de Céleste.
— L. M.

9

MILLIONS D'EUROS

Le chiffre d'affaires réalisé en 2019 par Ariane.Network auprès de 500 entreprises. L'opérateur a aussi 5.000 abonnés particuliers dans 14 départements.



ARIANE.NETWORK obtient les certifications ISO 27001 et HDS pour son datacenter Fil d'ARIANE, février 2020 par Marc Jacob



Cette double certification vient attester du haut niveau de protection dont bénéficient les clients et partenaires hébergés dans le datacenter Fil d'ARIANE implanté à Albi (Tarn), au cœur de la région Occitanie.

Une activité Hébergement officiellement reconnue

Délivrée par l'AFNOR, la certification ISO 27001, référence internationale en matière de sécurité de l'information, couvre tous les aspects des activités d'hébergement au sein du datacenter albigeois. Sont concernées : les infrastructures physiques, l'organisation des sites et la gestion des accès, les compétences des personnels, les modes de communication et d'exploitation ainsi que les systèmes de sauvegarde ou de reprise d'activité, en cas d'incidents.

Avec la certification HDS – référentiel d'excellence pour les données de santé - le datacenter Fil d'ARIANE rejoint le cercle restreint des sites français habilités à accueillir les données à caractère personnel et sensibles des professionnels et structures de santé.

La démarche, engagée il y a un an, repose sur la mise en œuvre et le pilotage efficient d'un Système de Management de la Sécurité de l'Information (SMSI) au sein de l'entreprise, dans le cadre posé par la norme. Elle permet une identification pertinente des menaces, une maîtrise des risques associés et la mise en œuvre des mesures de protection et de contrôles appropriés pour garantir le plus haut niveau de sécurité des données.

La certification s'inscrit dans un processus d'amélioration continue pour gagner en efficacité, en performance et en fiabilité afin d'apporter au quotidien toujours plus de sûreté aux services attendus par les clients.

Un gage de confiance renforcée

L'obtention des certifications ISO 27001 et HDS marque la volonté d'excellence, le haut niveau d'exigence et l'engagement fort en faveur de la haute qualité de service en matière de sécurité des données des clients : des valeurs fondatrices et pérennes au cœur de la stratégie d'entreprise.

Elle confirme toute l'expertise et la capacité opérationnelle de l'opérateur à garantir la disponibilité, l'intégrité, la confidentialité et la traçabilité des données stockées, au regard des exigences clients et réglementaires.

Cette double certification ISO 27001 et HDS constitue aujourd'hui un véritable gage de confiance renforcée dans un monde où la protection des données est devenue un enjeu majeur.



Nouvelle acquisition pour CELESTE : l'opérateur rachète ARIANE.NETWORK, février 2020 par Marc Jacob



En effet, CELESTE et la SAEM e-tera dont le Conseil départemental du Tarn est, actionnaire principal, ont signé un contrat de cession de la filiale ARIANE NETWORK. L'opération devrait être finalisée dans les prochaines semaines.

Une conférence de presse est prévue le 10 février à Albi à 14h00 dans les locaux d'ARIANE.NETWORK pour présenter les enjeux de cette acquisition.

Basé à Albi en Occitanie, ARIANE.NETWORK est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« CELESTE et ARIANE.NETWORK partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région.

C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à ARIANE.NETWORK, une véritable perspective de développement.

Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics.

Cette cession permettra à ARIANE NETWORK de bénéficier de nouveaux investissements

privés, et ainsi développer de nouveaux projets. Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement. Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour ARIANE.NETWORK qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale. Etre un élu local, c'est savoir s'adapter. Je suis certain que CELESTE saura faire grandir ARIANE NETWORK ». ajoute Christophe RAMOND, Président du Conseil départemental du Tarn

Cette quatrième opération de croissance externe permet à CELESTE d'agrandir encore son réseau fibre optique Très Haut Débit. Celui-ci représentait déjà plus de 5000 km, avec 70 points de présence dans 26 agglomérations à travers la France.



Le Tarn vend son opérateur de télécoms

Précurseur dans le développement du haut débit dès 2000, le Conseil départemental du Tarn vient de vendre sa société de télécoms Ariane. Network à l'opérateur alternatif **Céleste**, qui s'étend en France. Il a aussi confié le déploiement du réseau public de fibre optique à SFR. **Céleste** a un réseau de fibre de 5.000 kilomètres en France et compte 8.000 entreprises clientes. (Jean Coubard - Ariane Network)

Par Laurent Marcaillou

Publié le 27 févr. 2020 à 16h36

Changement de cap pour le Tarn. Le conseil départemental avait été pionnier dans le déploiement du haut débit en créant en 2000 la société d'économie mixte e-téra, qui a déployé un réseau de fibre optique de 800 kilomètres. Vingt ans après, il vient de vendre la filiale d'e-téra chargée des télécoms, Ariane. Network à Albi, à l'opérateur **Céleste** à Marne-la-Vallée (Seine-et-Marne), qui reprend les 56 salariés. Il l'a rachetée 10 millions d'euros, dont 7,2 millions pour la reprise du crédit-bail du siège et de la ferme de données ouverte début 2018.

Ariane. Network a investi 10 millions d'euros il y a deux ans dans un immeuble de bureaux et un data center de 90 baies de stockage afin de se développer dans les services de cloud. Mais le nouveau président du département élu en 2017, Christophe Ramond (PS), a changé de stratégie pour le déploiement du réseau d'initiative publique de fibre optique. Il l'a confié en délégation de service public à SFR en juin 2019, au lieu de l'installer lui-même. « Le plan initial prévoyait un investissement public de 171 millions d'euros pour avoir 50 % de fibre et 50 % de montée en débit ADSL d'ici à 2031, alors que le contrat avec SFR apporte 100 % de fibre en octobre 2022 avec un reste à charge public de 28 millions », justifie l'élu.

4 acquisitions

Ce faisant, le conseil départemental a vendu sa société de télécoms en préférant investir dans les routes et la fibre. Ariane. Network réalise la moitié de son chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019 auprès de 500 entreprises et collectivités. L'entreprise compte aussi 5.000 abonnés particuliers à sa marque Kiwi dans 14 départements et elle loue la fibre aux opérateurs.

Lire aussi :

Ariane Network ouvre un data center à Albi

Céleste a un réseau de fibre de 5.000 kilomètres en France et compte 8.000 entreprises clientes mais pas de particuliers. Depuis l'entrée à son capital du fonds InfraVia en mars 2019, qui détient 75 % des parts, il a racheté quatre opérateurs régionaux. Ces acquisitions ont porté son chiffre d'affaires de 28 à 58 millions d'euros et l'effectif de 150 à 280 salariés. Ce n'est pas fini : « Nous voulons doubler notre réseau de fibre d'ici à 2023 pour devenir le premier opérateur alternatif pour les entreprises », dit Nicolas Aubé, président de **Céleste**.

Laurent Marcaillou (Correspondant à Toulouse)

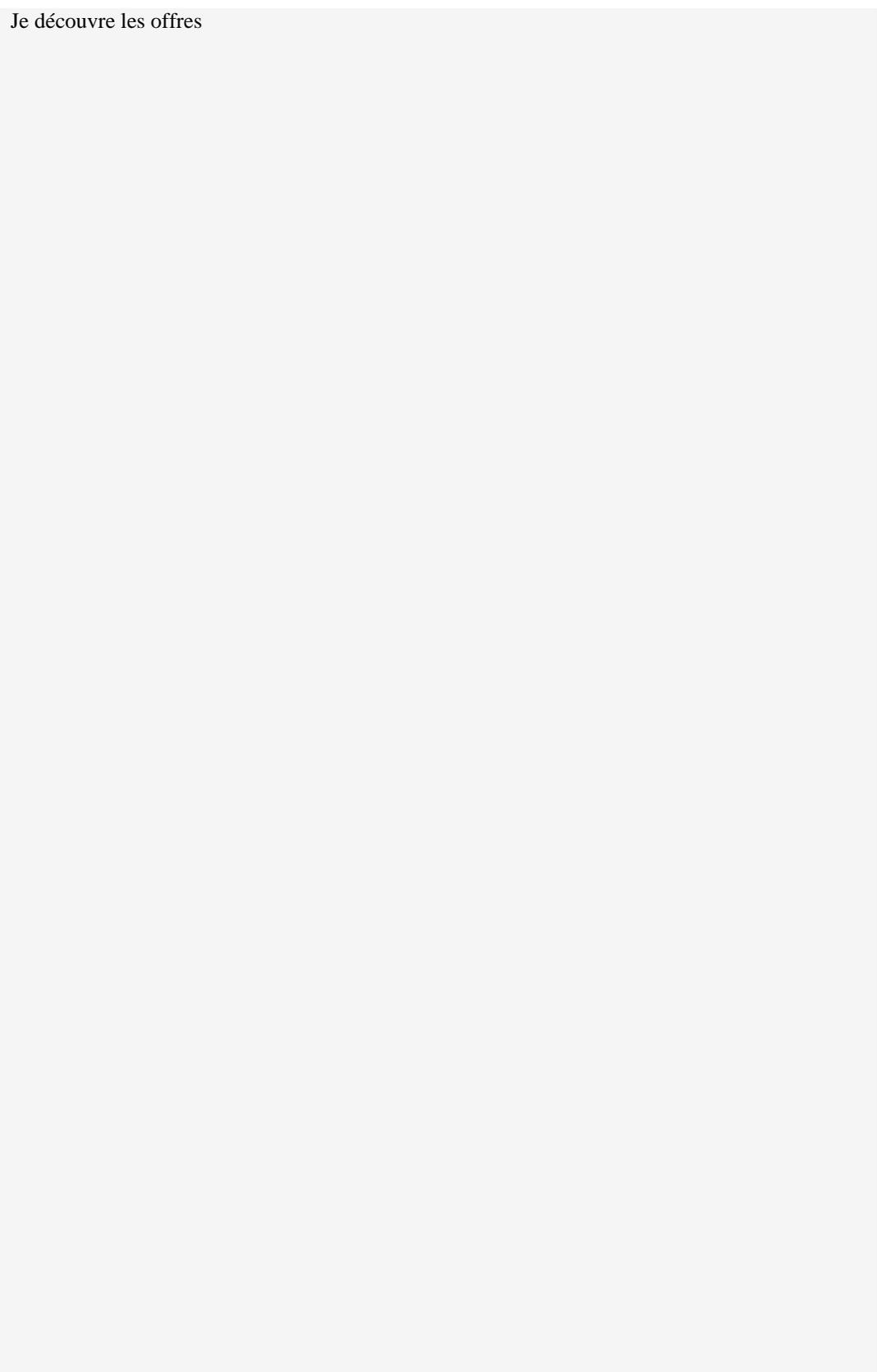
Votre journal de référence

Depuis plus de 110 ans, la rédaction des Echos a développé une expertise unique dans la couverture de l'actualité

Nos 200 journalistes à Paris, en régions ou à l'étranger sont sur le terrain au contact des dirigeants politiques, des entreprises ou des spécialistes pour vous proposer une information vérifiée, des interviews exclusives, des explications chiffrées et des analyses pointues pour permettre de mieux comprendre le monde d'aujourd'hui et de s'appropriier les enjeux de demain.

Abonnez-vous à votre tour et bénéficiez d'une couverture unique et experte de l'actualité, d'un accès illimité à l'intégralité du travail de nos journalistes : analyses, exclusivités, enquêtes, newsletters ainsi qu'à la version premium du site.

Je découvre les offres





Haut débit : Nordnet revendique desservir tout le pays en 30 Mbit/s



Malgré la publication récente d'un nouveau cahier des charges pour le financement du Plan France Très Haut Débit, les zones rurales françaises n'auront pas de sitôt la fibre. C'est la thèse que défend l'opérateur NordNet, qui encourage plus que jamais les exploitations agricoles, les usines excentrées, les professionnels du tourisme et autres entreprises logées en dehors des grandes villes à passer aux connexions satellite ou radio. L'opérateur vient justement de moderniser ses offres.



Télécharger gratuitement ce guide

L'IoT industriel (IIoT) a ses exigences réseau propres

Découvrez quels sont les pièges à éviter pour la gestion de l'IIoT. Même si des bonnes pratiques sont communes à tous les projets IoT, des différences persistent, prenez-les en compte.

Start Download

- Adresse e-mail professionnelle
Vous avez oublié d'indiquer une adresse e-mail.
L'adresse e-mail indiquée semble erronée.
Cet e-mail est déjà enregistré. Veuillez vous identifier ici.
Vous avez dépassé le nombre maximum de caractères autorisé.
Merci d'entrer une adresse e-mail professionnelle.
-
-
- J'accepte les conditions d'utilisation de TechTarget, ainsi que la politique de confidentialité et le transfert de mes informations aux États-Unis pour traitement afin de me fournir les informations pertinentes décrites dans notre Politique de confidentialité.

Veuillez cocher la case si vous voulez continuer.

-
-
- J'accepte que mes informations soient traitées par TechTarget et ses partenaires afin de communiquer avec moi par le biais du téléphone ou du courrier électronique et ce à propos d'informations pertinentes dans mon contexte professionnel. Je peux me désinscrire à tout

moment.

Veuillez cocher la case si vous voulez continuer.

-

« Aujourd’hui, ces technologies alternatives offrent des débits de 30 Mbit/s à moins de 40€/mois. Cela grâce au lancement en orbite d’un nouvel émetteur/récepteur Eutelsat en janvier dernier, ainsi que l’équipement des collectivités locales en antennes LTE depuis la fin de l’année dernière », lance Christophe Outier, le directeur commercial de Nordnet.

Selon lui, 30 Mbit/s correspond au débit dont les hôtels, les refuges de haute montagne, les centres de loisir auraient besoin dès aujourd’hui pour servir leur clientèle. C’est aussi le débit nécessaire aux agriculteurs pour charger, dans des services d’analyse en SaaS, les photos de leurs parcelles prises par des drones. Il évoque les machines-outils connectées des industriels installés loin des habitations, ou encore les écoles rurales qui ne méritent pas de faire l’impasse sur les outils modernes.

« La fibre n’est pas partout, alors que partout sur le territoire les entreprises ont de plus en plus besoin d’exporter leurs données vers des partenaires et vers des services en ligne. Nordnet a vocation à connecter des clients où qu’ils se trouvent » ajoute Christophe Outier, qui revendique 20% d’entreprises parmi ses abonnés. Outre la connexion, l’opérateur leur vend aussi des noms de domaine et des services de cybersécurité.

Une alternative dès aujourd’hui au plan fibre de 2025

Le 21 février dernier, le gouvernement a annoncé l’objectif d’apporter la fibre à l’ensemble des français d’ici à 2025, avec une nouvelle enveloppe globale de 280 millions d’euros qui doit servir à financer des projets de RIP (Réseau d’Initiative Publique). Ces projets menés par les collectivités locales visent à créer de toute pièce des opérateurs territoriaux, qui pourront commanditer l’installation de fibres aux professionnels des travaux publics, obtenir leur raccordement aux backbones via les grands opérateurs nationaux et commercialiser des abonnements aux particuliers et entreprises alentour.

Accessoirement, on se souvient surtout que le gouvernement n’en est pas à son premier plan haut débit. En 2013, par exemple, François Hollande annonçait déjà un financement de 20 Md€ pour que la fibre soit installée partout d’ici à 2022.

Selon Nordnet, le financement n’est pas le seul obstacle à franchir pour connecter tout le monde. Les infrastructures nécessaires pour relier en connexion filaire les campagnes, les montagnes et les îles supposent des chantiers dont le prix et les délais de mise en œuvre dépassent largement la feuille de route du gouvernement.

Au contraire, le satellite arrose chaque mètre-carré du pays, moyennant la simple pose d’une antenne domestique. « Paradoxalement, la connexion au haut débit via satellite est la plus facile à mettre en œuvre, car il n’y a qu’une parabole à installer à deux ou trois mètres du sol et qu’elle s’accompagne d’un pointeur sonore qui indique comment l’orienter. La solution est opérationnelle en quelques minutes », assure Christophe Outier.

Depuis 2008, tout passe par la parabole, émission comme réception : il n’y a plus à avoir, à côté, une connexion filaire dédiée à l’upload, l’antenne assure elle-même un débit montant de 6 Mbit/s. Les offres commerciales, longtemps contraintes par une limite mensuelle de données téléchargeables, se sont même mises au diapason des connexions illimitées de l’ADSL ou de la fibre dès 2019. Quant au débit, il devrait dépasser les 30 Mbit/s à partir de 2022, quand Eutelsat aura lancé un nouveau satellite.

24 départements ruraux en haut débit grâce à la radio

Problème, le satellite n’a pas la latence la plus optimale pour, typiquement, assurer une qualité sans hachure aux conversations en visioconférence. 24 départements ruraux ont investi dans des antennes WiMax, WifiMax puis LTE pour proposer l’alternative de la connexion radio, avec un débit plus stable.

Les trois normes reviennent peu ou prou à la technologie utilisée en mobilité – une antenne

installée sur un pilier arrose des dizaines de kilomètres alentour dans une certaine bande de fréquences – et chacune correspond à une génération différente. La plus ancienne, le WiMax, est disponible depuis 2008 dans 10 départements et apporte 10 Mbit/s de bande passante. Le WifiMax apporte 18 Mbit/s à 6 départements depuis 2015. Le LTE, littéralement de la 4G mais paramétrée pour focaliser plus de débit sur des sites immobiles, apporte depuis l'année dernière du 30 Mbit/s à 8 départements.

« Dans tous les cas, la connexion radio n'est installable que par un professionnel, car il faut placer chez l'abonné une antenne à 10 mètres du sol, orientée à l'horizontal. Mais la force de Nordnet est d'avoir réussi à tisser un réseau de 1200 partenaires sur le territoire, chacun se trouvant à moins de 20 kilomètres de nos clients », explique Christophe Outier. Il assure néanmoins que les délais d'installation restent comparables à ceux d'une connexion fibre en agglomération.

L'objectif de devenir l'un des principaux opérateurs B2B haut débit

Satellite comme connexions radio bénéficie de surcroît d'une subvention publique, Cohésion Numérique des Territoires, qui finance chaque installation à hauteur de 150€. Au final, Nordnet avance que, si l'on compare au nombre de kilomètres carrés couverts, ce pourrait bien être lui, le troisième opérateur national que la France se cherche pour compléter les offres de haut débit B2B d'Orange et SFR. Sauf que, contrairement à l'opérateur Céleste, qui prétend déjà à ce titre, les entreprises clientes de Nordnet entrent plutôt dans la catégorie des moins de dix salariés.

« La proximité est véritablement ce qui nous différencie des autres opérateurs. Nous avons sillonné le pays entier depuis 25 ans pour vendre nos offres de satellites, cela a créé une relation de confiance sur le terrain. On nous reconnaît une approche pédagogique, bienveillante », argumente Christophe Outier.

Outre l'accompagnement des régions dans le déploiement de nouvelles antennes LTE, Nordnet compte surtout miser à présent sur son capital sympathie pour revendre, aussi, des abonnements à la fibre. Christophe Outier se refuse à dire quelles infrastructures Nordnet entend utiliser. On sait juste que Nordnet était partenaire d'Orange lorsqu'il s'agissait de connecter ses abonnés à de l'ADSL.



Céleste, opérateur des entreprises

Pierre-Jean Arnaud

Nicolas Aubé, président-fondateur, a présenté Céleste.

Avec cette 4^e acquisition, Céleste peut afficher un chiffre d'affaires consolidé de 58 millions d'euros, dont 9 provenant d'Ariane. Network. Elle dispose d'un réseau de fibre optique de 5 800 km, qui dessert 2 000 communes, avec une base de 8 500 clients et détient deux Data centers (Marne-La-Vallée et Albi).

Avec l'apport des 56 salariés d'Ariane. Network, ses effectifs s'élèvent à 280 salariés, situés sur 5 sites : Albi, Marne-La-Vallée, Noyon, Archamp et Aix-en-Provence. Compte tenu d'un faible taux d'équipement en fibre optique des entreprises (28%), Nicolas Aubé projette un triplement de cet équipement d'ici 3 ans et une

couverture intégrale dans 5 ans.

Avec une stratégie offensive sur ce segment de marché, il escompte une croissance de son chiffre d'affaires de 20 à 30% par an. Cette croissance est conditionnée par un lourd programme d'investissement dans les infrastructures : 10 à 15 millions par an. Nicolas Aubé mise sur le développement durable pour conforter la croissance de sa société. Il vient de déposer un brevet mondial pour la climatisation de ses salles verticales au Data center de Marne-La Vallée. ■

Nouvelle étape dans le déploiement de la fibre optique

Pierre-Jean Arnaud

Le Département vient de céder à Céleste, opérateur des entreprises, ses parts dans la société SEM E-Tera et sa filiale Ariane. Network.



Christophe Ramond lors de la signature de la transaction. (Crédit photo : P. -J. A.)

Ce lundi 10 février au siège d'Ariane-Network, le président Christophe Ramond a rappelé le tournant pris par le conseil départemental en matière de plan « Très haut débit ». La délégation de service public consentie à SFR pour l'équipement en fibre optique du département emporte deux modifications majeures : échéance d'équipement avancée de 2031 à 2022 et investissement public de 28 millions d'euros au lieu des 175 millions prévus initialement, les intercommunalités étant exemptées de l'effort financier. Avec la création en 2000 de la SEM

E-Tera, le Département s'était engagé dans une politique de déploiement de réseaux de télécommunications pour répondre aux besoins de desserte des opérateurs Internet et aux besoins numériques des entreprises et des collectivités locales. Au cours de ces dernières années, le Département a créé Ariane. Network, filiale à 100% de la SEM E-Tera. Ariane. Network a repris les activités de la SEM E-Tera, cette dernière devant disparaître dans les 5 ans.

Christophe Ramond a souhaité que le Département se désengage de ce domaine concurrentiel. Tout en préservant l'emploi local, soit 56 personnes, il cède donc les parts qu'il possède pour 2, 8 millions d'euros et les 7, 2 millions d'euros de crédit-bail restant à courir, soit une transaction de 10 millions d'euros avec l'opérateur Céleste. (Lire aussi ci-dessous) ■

**Tarn Numérique****Céleste rachète Ariane.Network pour 10 M€**

L'opérateur **Céleste**, spécialisé dans le déploiement du haut débit pour les entreprises et les collectivités, acquiert la société tarnaise Ariane.Network pour 10 M€. Dans le détail, l'entreprise, créée en 2001 à Marne-la-Vallée, a racheté pour 2,8 M€ les parts de la société d'économie mixte E-Tera détenues par le conseil départemental du Tarn et pour 7,2 M€ le crédit-bail sur les bâtiments abritant le siège social de l'entreprise et son data center (le Fil d'Ariane) de dernière génération à Albi. Après l'acquisition de Via Numérica en Auvergne-Rhône-Alpes en juin 2019, d'Option Service Télécom en Hauts-de-France en août et de PacWan en région Sud en septembre, **Céleste** s'offre une position stratégique dans le Sud-Ouest. La société, qui connaît une croissance de 20 à 30 % par an, réalise un chiffre d'affaires de 58 M€ (avec Ariane.Network). Elle est détenue à 75 % par le fonds d'investissement InfraVia et à 25 % par son fondateur et président Nicolas Aubé. L'entreprise aux désormais 280 salariés mise depuis quelques années sur la fibre optique, pour laquelle elle réalise 15 M€ d'investissement par an et vise de nouveaux marchés tels que l'aéronautique, l'éducation, mais aussi la santé et la sécurité.



L'opérateur Celeste rachète Ariane.network

18 février 2020



Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, l'opérateur annonce sa quatrième acquisition avec le rachat d'Ariane.network. Celeste et la SAEM e-tera, dont le Conseil Départemental du Tarn est actionnaire principal, ont signé un contrat de cession de la filiale Ariane.network.

Basé à Albi en Occitanie, Ariane.network est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter « écologique », un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de Celeste de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane.network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de Celeste dans le sud-Ouest de la France » a indiqué dans un communiqué Nicolas Aubé, président fondateur de Celeste. la société fait remarquer que cette cession est « rare de la part d'actionnaires publics. »

L'opération devrait être finalisée dans les prochaines semaines. Juliette Paoli



RISQUE CerbAir réunit 5,5 M€ pour répondre à la menace des drones



Electronique

CerbAir

CA nc

Localisation Ile-de-France

D'ici deux ans, CerbAir ambitionne d'atteindre les 10 M€ de chiffre d'affaires. C'est pour financer son hyper-croissance que cette start-up francilienne spécialisée dans la détection et la neutralisation de drones malveillants vient de mener une série C de 5,5 M€. Elle bénéficie ici du réinvestissement de MBDA, le fabricant de missiles, et du start-up studio Techfounders, lesquels avaient abondé le tour d'amorçage de 1,5 M€ en février 2018. Mais elle s'ouvre aussi à de nouveaux investis-



seurs: Boundary Holding, la structure européenne d'investissement de l'entrepreneur indien Rajat Khare, Aubé Management, la holding de Nicolas Aubé (fondateur de l'opérateur télécoms

Celeste, acquis par InfraVia en mars 2019), ainsi que Smart Move Holding, liée à Cyril Balas (notamment vice-président de Siparex Associés). CerbAir a mis au point une technologie pro-

priétaire d'antennes permettant de détecter et de localiser les drones et leurs pilotes grâce aux radiofréquences émises entre le drone et sa télécommande. Elle propose aussi, dans la limite du cadre légal de chaque pays, une solution de neutralisation de ces aéronefs grâce à des brouilleurs d'ondes. Une solution qui a été déployée lors du G7 de Biarritz et qui a aussi convaincu des clients civils et militaires tels que le ministère français des Armées, l'armée de l'air colombienne, le Solidays, l'Olympique Lyonnais, Groupe ADP ou encore la Commission européenne. Sur cette base, CerbAir a dégagé plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019. Elle compte lancer de nouveaux développements techniques et commerciaux mais aussi recruter une vingtaine de collaborateurs pour poursuivre son essor. T.L.



CerbAir lève 5,5 millions d'euros



Au terme de quatre années d'exercice et deux années de commercialisation, CerbAir a pu sécuriser de très belles références lui permettant de commencer l'année 2020 par l'annonce d'une levée de fonds de 5,5 millions d'euros.

L'ère des drones est arrivée et l'armée n'en est plus la seule utilisatrice. Aujourd'hui, il est estimé qu'environ 10 millions de drones civils sont en circulation et que ce nombre, en constante hausse, va dépasser les 50 millions en 2025. Bien plus que de simples jouets, ces drones peuvent devenir de sérieuses menaces s'ils sont utilisés à des fins nuisibles.

Les actualités évoquant des actes malveillants impliquant des drones, jusque-là ponctuelles, sont désormais quotidiennes. Les exemples se multiplient allant du trafic de contrebande dans une prison de haute-sécurité, à l'obstruction de la trajectoire d'un avion de ligne en passant par de nombreuses attaques revendiquées par ISIS en Syrie ou des tentatives d'espionnage industriel. Les drones remettent en question la sécurité de tous les sites sensibles et exigent une réponse appropriée.

La menace est d'autant plus présente qu'il est extrêmement facile de se procurer des drones, vendus en libre-service à des prix abordables, faciles à piloter et offrant des performances toujours plus importantes. De nombreux sites à risques, impuissants face à ce nouveau problème, recherchent désormais activement des solutions efficaces.

Face à ces nouvelles menaces, CerbAir a la solution ! Grâce à ses technologies alliant analyse radiofréquences, intégrées dans ses systèmes anti-drone fixes, mobiles, embarqués ou portables, CerbAir peut détecter la présence de tout drone civil jusqu'à 2km. Une fois la menace détectée et caractérisée, les contre-mesures de brouillage peuvent immédiatement neutraliser la menace en forçant les drones à atterrir.

Depuis le début de l'année 2017, la société a commercialisé avec succès plusieurs solutions anti-drone, notamment auprès de forces armées (Ministère des Armées français, Forces Aériennes Colombiennes), de nombreuses prisons, de sites industriels, d'aéroports internationaux, de villas de VIP ou de sociétés de sécurité.

Lors de sa levée de fonds d'1,5 millions en décembre 2017, CerbAir avait obtenu le soutien de nombreux investisseurs dont MBDA (missilier européen représenté par Denis Gardin), Jean-Michel Aulas par le biais de son family office HOLNEST et Technofounders, le startup studio français deep-tech qui a lancé CerbAir.

Pour écrire une nouvelle page de son développement, CerbAir a notamment obtenu la confiance de Boundary Holding, spécialiste de la cybersécurité, de Aubé Management, la holding d'investissement de Nicolas Aubé (groupe **Celeste**) ainsi que de Smart Move Holding (Cyril Balas)

MDBA co-actionnaire historique de CerbAir ainsi que TF Participations (véhicule d'investissement du start up studio Technofounders) complètent le tour de table.

« Nous avons l'ambition de devenir la solution anti-drone de référence dans cette industrie en évolution rapide et constante. Notre approche modulaire permet de s'adapter aux besoins de clients très variés en offrant un des meilleurs rapports qualité-prix du marché. Parmi nos facteurs différenciants figurent la localisation du pilote, ainsi que détecter et clouer au sol un drone avant son décollage, et ce à plusieurs kilomètres de distance ! » explique Lucas Le Bell, CEO de CerbAir.

Cette nouvelle levée de fonds va permettre à CerbAir :

 D'accélérer son développement commercial.

■ D'industrialiser sa solution portable embarquée dans un sac à dos (Manpack)

■ D'intégrer de nouvelles briques technologiques à sa solution.

Les perspectives de croissance sont nombreuses pour CerbAir qui a connu, fin 2019, un accroissement très significatif de son attraction commerciale auprès de clients dont la majeure partie se situent à l'étranger.

<http://www.cerbair.com/>



Celeste acquiert Ariane.Network



Bird & Bird a conseillé Celeste dans le cadre de l'opération

Celeste, fournisseur d'accès à internet haut débit pour les entreprises fondé par Nicolas Aubé et filiale d'un fonds d'investissement du groupe Infravia Capital Partners, a réalisé sa quatrième opération de croissance externe en moins d'une année en faisant l'acquisition, auprès de la société d'économie mixte E-TERA, de l'intégralité du capital social d'Ariane.Network, opérateur télécom et réseaux basé à Albi.

Bird & Bird a conseillé Celeste avec Gildas Louvel (Photo), Carole Bodin, Sofia El Biyed (M&A), Stéphane Leriche et Mélanie Berçot (TMT).

Simon Cohen a conseillé le vendeur avec Marion Albenque.

Involved fees earner: Mélanie Berçot – Bird & Bird; Carole Bodin – Bird & Bird; Sofia El Biyed – Bird & Bird; Stéphane Leriche – Bird & Bird; Gildas Louvel – Bird & Bird; Marion Albenque – Simon Cohen Avocats;

Law Firms: Bird & Bird; Simon Cohen Avocats;

Clients: Ariane.Network SASU; Celeste SAS;



Bird & Bird assiste CELESTE

Bird & Bird a conseillé CELESTE, fournisseur d'accès à internet pour les entreprises, spécialisé dans la fibre optique, dans le cadre de l'acquisition d'Ariane.Network. CELESTE, fournisseur d'accès à internet haut débit pour les entreprises fondé par Nicolas Aubé et filiale d'un fonds d'investissement du groupe Infravia Capital Partners, a réalisé sa quatrième opération de croissance externe en moins d'une année en faisant l'acquisition, auprès de la société d'économie mixte E-TERA, de l'intégralité du capital social d'Ariane.Network, opérateur télécom et réseaux basé à Albi.

CELESTE était conseillé par Bird & Bird, avec Gildas Louvel (associé), Carole Bodin (counsel), et Sofia El Biyed (collaboratrice), pour les aspects M&A – Corporate, Stéphane Leriche (associé) et Mélanie Berçot (collaboratrice) pour les aspects Telecom.

Le vendeur était conseillé par le cabinet Simon Cohen, avec Marion Albenque.



Le Département cède Ariane Network à Celeste

Pierre- Jean Arnaud

NUMÉRIQUE Le Conseil départemental du Tarn a conclu la cession pour 10 M. €. de sa filiale numérique Ariane Network à la société Celeste.

Lundi 10 février au siège d'Ariane Network, le président du Département, Christophe Ramond, a signé la convention de vente de la filiale d'E-Tera, Ariane Network, à la société Celeste. Installée dans un bâtiment flambant neuf et résolument moderne à Innoprod, Ariane Network emploie 56 personnes et est équipée d'un Data Center inauguré en 2018. Elle possède une base de 5 000 clients, un réseau de 800 km de fibre optique et affiche un chiffre d'affaires de 9 M. €. Avec la création en 2000 de la SEM E-Tera, le Département s'était engagé dans une politique de déploiement de réseaux de télécommunications pour répondre aux besoins de desserte des opérateurs Internet et aux besoins numériques des entreprises et des collectivités locales. En plus de sa proposition commerciale KIWI, il s'était positionné pour offrir des solutions d'hébergement (cloud computing). Un peu plus tard devait naître Ariane. Network, filiale à 100 % de la SEM E-Tera appelée à disparaître dans les cinq ans à venir. Céleste : une stratégie offensive sur le marché des entreprises. En ce début d'année 2020, Christophe Ramond a souhaité que le Département se désengage de ce domaine concurrentiel et se recentre

sur le cœur de ses missions qui est la solidarité entre les hommes. Tout en préservant l'emploi local, soit 56 personnes, il cède donc les parts que le Département possède pour 2, 8 M. €. et les 7, 2 M. €. de crédit-bail restant à courir, soit une transaction de 10 M. €. avec l'opérateur Céleste, acteur très présent sur le marché des entreprises.

« Vers un triplement de l'équipement en fibre optique des entreprises d'ici trois ans »

Nicolas Aubé, président et fondateur de Céleste en 2001, évoque un ADN commun avec Ariane. Network et se félicite de cette acquisition, qui est la 4ème après Option Service Télécom dans les Hauts-de-France, Via Numérica à Lyon et PacWan en région Sud. Ainsi, Céleste peut afficher un chiffre d'affaires consolidé de 58 M. €. La société dispose d'un réseau de fibre optique de 5 800 km qui dessert 2 000 communes, avec une base de 8 500 clients. Elle détient deux Data center à Marne-la-Vallée et Albi. Avec l'apport des 56 salariés d'Ariane. Network, ses effectifs s'élèvent à 280 salariés, installés sur cinq sites. Compte tenu d'un faible taux d'équipement en Fibre optique des entreprises qui est de 28 %, Nicolas Aubé projette un triplement de cet équipement d'ici trois ans et une couverture intégrale dans cinq ans. Avec une stratégie offensive sur ce segment de marché, il escompte une croissance de son chiffre d'affaires de 20 à 30 % par an.



Christophe Ramond et Nicolas Aubé signent l'acte de vente [P-J. Arnaud].

LE CHOIX DE LA REDAC

Pour Christophe Ramond, qui clôt là un dossier sujet à polémique, le Conseil départemental a pris un véritable tournant en matière de Très Haut Débit via une Délégation de Service Public (DSP) consentie à SFR pour un équipement intégral en fibre optique du département d'ici à 2022 avec un investissement public de 28 M. €. Cela représente, selon lui, neuf années de gagnées et plusieurs millions d'euros d'économisés.

« Devenir la référence sur le marché de l'entreprise »

Adossé au fonds d'investissement Infravia, Céleste affiche une croissance annuelle de 20% à 30%. Nicolas Aubé précise que sa société a investi près de 100 M. €. dans les infrastructures depuis 2011 et qu'elle prévoit de continuer sur cette lancée avec un niveau de 10 à 15 M. €. par an sur



les prochaines années. » » Moins de 30% des entreprises françaises sont actuellement équipées en fibre, je pense qu'elles seront 100% d'ici cinq ans » souligne le fondateur de Celeste qui ambitionne de » devenir la référence sur le marché de l'entreprise »De nouvelles acquisitions semblent se profiler à l'horizon pour une entreprise qui s'adresse aussi bien aux PME qu'aux grandes entreprises et aux collectivités.

8 500 Le nombre de clients équipés par la société Celeste qui compte désormais 280 salariés sur cinq sites différents. ■

Débat d'orientation budgétaire : investir tout en maîtrisant les dépenses

G. Carles

BUDGET Dans le cadre du Débat d'orientation budgétaire qui précède le vote du budget, le président Ramond a confirmé vouloir investir davantage tout en maîtrisant les dépenses de fonctionnement et en stabilisant la pression fiscale. L'engagement du Département que retiendront sans doute les Tarnais à l'heure du vote du budget primitif 2020, c'est celui de ne pas augmenter la fiscalité, en l'occurrence le taux de la Taxe foncière sur les propriétés bâties. Une belle performance qui ressemble même à une gageure lorsqu'on y ajoute la volonté de maintenir les dépenses de fonctionnement en deçà de + 1 % et d'accroître les efforts en matière d'investissements. Le tout dans un contexte de relation dégradée avec l'Etat que Christophe Ramond s'est une nouvelle fois attaché à dénoncer, vilipendant « l'infantilisation des élus locaux qui ne seraient pas capables de gérer » et plaidant pour « une véritable République des territoires, portée par une légitimité démocratique d'assemblées de citoyens élus qui décident, organisent, et contrôlent les actions publiques ». Symbole de ce déficit de confiance, le passage de la limitation de vitesse des routes départementales à 80 km/h que Christophe Ramond ne désespère pas de pouvoir battre en brèche. « La circulaire établie par le ministère prévoit des conditions très contraignantes pour revenir à 90

km/h » a-t-il indiqué. « Toutefois, j'ai sollicité l'accompagnement de l'Etat pour obtenir un avis favorable sur une première partie de tronçons de route sécurisés : la RD 612 entre Albi et l'Hérault ; la RD 622 entre Castres et Lacaune ; la RD 999 entre Albi et l'Aveyron et l'axe Gaillac-Montauban ». Si la Préfecture donne son aval, 123 km sont susceptibles de repasser à 90 km/h selon Daniel Viallèle, vice-président du Département chargé des infrastructures, qui a qualifié le passage en force à 80 km/h de « mesure inutile et démagogique. » Sur le front des routes, le Département prévoit pour 2020 la réalisation d'un nouveau créneau de dépassement sur la RD 612 entre Castres et Albi pour un montant de 6, 5 M. €. alors que l'aménagement de l'axe Gaillac-Graulhet se poursuivra. 11 M. €. seront consacrés cette année à l'entretien du réseau routier. Un effort nécessaire selon Evelyne Bretagne (Gaillac) qui indique que « la sécurisation des petites routes est l'objet de nombreuses demandes dans les cantons. »



L'Hémicycle du Département (Gilles

Carles / Le Tarn libre).

+ 10 à + 15 % pour les investissements

Quant à Didier Houllès (Mazamet 1), il est revenu à la charge pour souhaiter l'activation du projet de contournement d'Aussillon. « Les riverains voient passer 13 000 véhicules dont 1 300 poids lourds sous leurs fenêtres et la circulation dans le secteur est catastrophique » a-t-il souligné. Au-delà des routes, Christophe Ramond a confirmé la poursuite du plan Très haut débit « visant à permettre à tous les Tarnais d'obtenir la fibre au plus tard en 2022 » et la cession d'actions d'Ariane Network à la société Celeste (voir en p3), une décision accueillie favorablement par la minorité départementale qui, par la voix de Jean-Luc Alibert (Le Pastel), a salué « le courage qu'il a fallu pour prendre une décision difficile » tout en annonçant « qu'il resterait attentif à la facture finale de la gestion qui a été opérée sur cette structure lorsqu'elle dépendait du Département. » Les investissements, dont l'enveloppe devrait augmenter de +10 à +15 % en 2020 « sans augmenter le recours à l'emprunt », concerneront également l'éducation avec la poursuite de la construction du premier « collège à énergie positive » qui ouvrira ses portes à Castres en septembre 2021, la rénovation de collèges existants (Louis Pasteur à Graulhet) ou la mise en oeuvre d'un plan photovoltaïque doté de 4 M. €. et



concernant 12 établissements publics d'éducation.

Sur le volet solidarité, compétence majeure du Département, l'insertion sociale et l'accès au logement des jeunes sera privilégié, tout comme la solidarité envers nos aînés via la concrétisation de projet de création de structures de répit et de nouvelles résidences autonomie. Un guichet unique d'accueil devrait également voir le jour, dès mars 2020, au sein de la Maison de l'autonomie.

Ces grandes lignes de l'action future du Conseil départemental n'ont pas totalement convaincu le chef de file de la minorité, Jean-Luc Alibert.

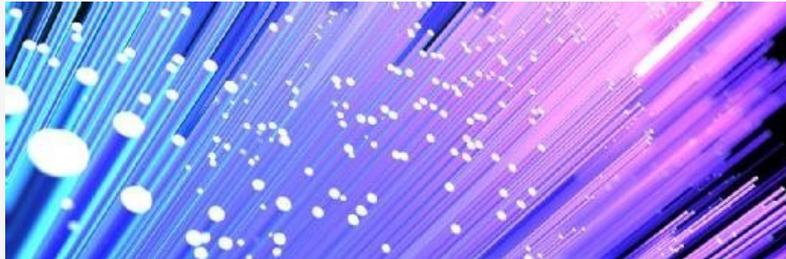
« En matière de solidarité, les résultats ne sont pas là »

affirmer-il. *« Si la chômage tend à baisser, le nombre de bénéficiaires du RSA, lui, reste stable. Il faut se questionner sur l'efficacité de certaines politiques, par exemple celle destinée à accompagner les personnes souhaitant vivre le plus longtemps à domicile. Les associations et structures d'aide à domicile sont en vraie souffrance pour recruter du personnel compétent. Il faudrait voir comment le Département peut agir sur ce point. »* Michel Franques (Albi 1) a pris note, pour sa part, de l'engagement de Christophe Ramond à maintenir « son soutien aux communes et aux projets structurants ».

« Nous gardons l'ambition de construire un territoire attractif, moderne et solidaire » a conclu le rapporteur du budget, Michel Benoît (La Montagne noire). *« Nous respectons le pacte budgétaire passé en 2015 avec les Tarnais »* soulignait pour sa part Christophe Ramond. *« La rigueur budgétaire, le réalisme et le pragmatisme sont le socle du contrat que nous avons passé avec nos concitoyens. »* ■



Fibre : Celeste veut devenir le numéro 3 des opérateurs B2B



ProMotion - Fotolia

Lancé dans une campagne de rachat des petits opérateurs locaux, Celeste revendique déjà 8500 entreprises clientes et une infrastructure de fibre plus moderne que celles d'Orange et SFR.

-
-
-
-



par

- Yann Serra, LeMagIT

Publié le: 13 févr. 2020

Fort de quatre acquisitions en moins d'un an, Celeste entend surgir de la masse grouillante des petits opérateurs en France pour se poser en véritable alternative à Orange et SFR sur les marchés B2B de la fibre. Son avantage est d'être le seul à disposer, comme les deux géants, d'un réseau d'envergure nationale en propre.

Télécharger gratuitement ce guide

L'IoT industriel (IIoT) a ses exigences réseau propres

Découvrez quels sont les pièges à éviter pour la gestion de l'IIoT. Même si des bonnes pratiques sont communes à tous les projets IoT, des différences persistent, prenez-les en

compte.

Start Download

- Adresse e-mail professionnelle

Vous avez oublié d'indiquer une adresse e-mail.

L'adresse e-mail indiquée semble erronée.

Cet e-mail est déjà enregistré. Veuillez vous identifier ici.

Vous avez dépassé le nombre maximum de caractères autorisé.

Merci d'entrer une adresse e-mail professionnelle.

-
-

- J'accepte les conditions d'utilisation de TechTarget, ainsi que la politique de confidentialité et

le transfert de mes informations aux États-Unis pour traitement afin de me fournir les informations pertinentes décrites dans notre Politique de confidentialité.

Veillez cocher la case si vous voulez continuer.

-
-

- J'accepte que mes informations soient traitées par TechTarget et ses partenaires afin de communiquer avec moi par le biais du téléphone ou du courrier électronique et ce à propos d'informations pertinentes dans mon contexte professionnel. Je peux me désinscrire à tout moment.

Veillez cocher la case si vous voulez continuer.

-

« Après les rachats de Via Numerica en Haute-Savoie, de PacWAN en région PACA, d'Option Service Télécom dans les Hauts-de-France et, ces jours-ci, d'Ariane.Network en Languedoc-Roussillon-Midi-Pyrénées, nous disposons de 5800 Km de fibres sur le territoire, qui raccordent 8500 entreprises à nos 70 POPs (Point de présence, ou relais dans le jargon des télécoms, ndr). Nous sommes de fait le principal opérateur alternatif pour entreprises sur le marché français », déclare au MagIT Nicolas Aubé, le président-fondateur de **Celeste**.

2% du marché déjà conquis à Orange et SFR

Celeste propose aux entreprises de les raccorder à une fibre dédiée au-dessus laquelle l'opérateur commercialise un accès à Internet, une liaison privée vers des succursales (liens MPLS), ainsi que des services de téléphonie sur IP et de visioconférence. Son catalogue de services va jusqu'à l'hébergement des serveurs de ses clients dans son datacenter situé en région parisienne, dans un bâtiment aux dernières normes écologiques et qui lui appartient. Exactement comme Orange et SFR.

« Orange et SFR sont des opérateurs historiques et leurs activités auprès des entreprises doit générer dans les 2 Md€ de CA annuel. Notre CA n'est pour l'heure que de 58 M€ mais le point important à considérer est qu'il n'était que de 23 M€ en 2018. Nous avons doublé nos résultats en seulement un an et nous ne comptons pas nous arrêter là », indique le PDG qui revendique servir 2% du marché des entreprises de plus de 10 personnes.

« La précision des 10 personnes est importante car, en dessous, ce sont des TPE, des commerçants, des professions libérales qui utiliseront pour travailler des connexions Internet grand public – c'est-à-dire les infrastructures partagées de la fibre FTTH. Ce n'est clairement pas notre marché. **Celeste** adresse des professionnels qui, en cas de panne, veulent avoir la garantie d'un redémarrage du service en moins de quatre heures, ce qui est impossible à atteindre sur un réseau FTTH », ajoute-t-il. Il exclut de fait Free et Bouygues Telecom de ses concurrents sur le marché B2B, puisqu'ils ne possèdent que des infrastructures FTTH.

Nicolas Aubé précise qu'il n'est pas concerné par les ennuis économiques actuels de Kosk. Kosk est l'opérateur « de gros » qui construit des backbones – des liens centraux – pour relier les NRO – les nœuds de raccordement en FTTH – afin que les opérateurs alternatifs français puissent commercialiser auprès des entreprises des connexions WAN via la fibre FTTH, mais sans reverser trop de royalties aux quatre opérateurs grand public.

« En ce qui nous concerne, nos POPs sont reliés entre eux par les backbones des opérateurs d'autoroutes : Eiffage, Vinci, SAPN... Nous bénéficions donc d'infrastructures très modernes, plus fiables », dit-il.

Proposer de l'infrastructure dédiée, aux entreprises et aux opérateurs alternatifs

En France, les opérateurs alternatifs qui commercialisent sur l'ensemble du territoire des services similaires à ceux de **Celeste** sont environ une cinquantaine. Leur nombre devrait d'ailleurs fortement grossir dans les semaines qui viennent avec l'arrivée des ESN qui, profitant de la démocratisation de technologies comme le SD-WAN, s'improvisent opérateurs. Mais au contraire de **Celeste**, ces opérateurs alternatifs ne possèdent pas de réseau en propre.

A la place, ils louent de la bande passante sur les réseaux de fibre existants. En FTTH, d'une part, et, d'autre part, sur les réseaux B2B d'Orange, de SFR, de **Celeste** ou des petits opérateurs locaux.

« Notre force est d'offrir aux opérateurs alternatifs et aux intégrateurs des infrastructures à la carte. Nous fournissons les fibres, les accès logiques, les interconnexions privées au niveau Ethernet, des interconnexions sécurisées au niveau IP. Ils les commercialisent comme ils l'entendent, et ajoutent du SD-WAN par-dessus s'ils le souhaitent », commente Nicolas Aubé, en précisant que la revente de bande passante aux opérateurs alternatifs est une activité récente pour **Celeste** ; elle n'existe que depuis deux ans.

Il minore néanmoins les ambitions autour du SD-WAN : « le SD-WAN est intéressant pour multiplier les accès à partir de liens peu rapides, c'est-à-dire à partir de connexions cuivre ADSL/SDSL dont l'utilisation est libéralisée. En revanche, dès lors que **Celeste** installe une fibre dédiée, avec un débit qui grimpe jusqu'à 10 Gbit/s, il est contreproductif de payer en plus pour du matériel SD-WAN qui ne sert plus qu'à sécuriser le lien, d'autant que la sécurité MPLS est fournie gratuitement sur nos fibres. »

Selon lui, les leviers économiques sont actuellement dans les services de communication. « Les réseaux téléphoniques RTC sont abandonnés et les entreprises n'ont d'autre choix que de passer à la téléphonie sur IP. La bonne nouvelle est qu'elles n'ont plus besoin d'installer chez elles des IPBX. Toute la téléphonie sur IP est gérée par l'opérateur, répondeurs et standard téléphonique compris. Et ces offres s'étendent simplement vers des services de visioconférences qui rendent possible le télétravail. Ces offres connaissent chez nous un succès incroyable en ce moment. »

Vers un rachat d'autres opérateurs privés locaux

Si Nicolas Aubé se refuse à tout commentaire sur le sujet, on devine que l'appétit de conquête de **Celeste** passera par le rachat d'une multitude d'autres opérateurs locaux et d'opérateurs alternatifs influents.

En l'occurrence, les petits opérateurs locaux qui sont des entreprises privées, nées la plupart du temps d'associations de professionnels et qui restent propriétaires ad vitam eternam des réseaux qu'elles ont installés avec leurs fonds propres. Numerica, PacWAN et Ariane.Network entrent dans cette catégorie. Option Service Télécom, en revanche, était un opérateur alternatif sans infrastructure en propre. **Celeste** a néanmoins tenu à le racheter pour son riche portefeuille de 500 entreprises liées à l'univers de la santé dans le nord de la France.

Le nombre des opérateurs locaux privés est néanmoins limité. La grande majorité des opérateurs locaux est plutôt constituée de RIP (Réseau d'Initiative Publique), à savoir des entreprises créées de toutes pièces par des collectivités locales. Elles sont soucieuses de connecter leur tissu économique au haut débit et financent, sur fonds publics, la pose de fibres sur leur territoire. Les RIP ont généralement le droit d'exploiter commercialement leurs fibres (abonnements...) pendant une durée limitée à 25 ans (contrat dit de DSP, ou Délégation de Service public), avant que leur concession soit revendue à un opérateur privé.

Pour que le tour d'horizon soit complet, signalons que les RIP sont souvent rattachés à un opérateur d'infrastructure, à savoir un industriel qui creuse les tranchées dans lesquelles passeront les fourreaux, qui installe les nœuds de raccordement et qui assure la maintenance technique de l'ensemble. En France, citons Orange, Axione (qui appartient à Bouygues Construction), Covage (qui est susceptible de se faire racheter par SFR dans les prochaines semaines), Altitude Infrastructure et SFR Collectivités.

« Ne pas passer par tous ces intermédiaires nous permet de garantir, via un réseau de partenaires locaux qualifiés, l'installation d'une nouvelle fibre en 12 semaines maximum. De plus, nous avons développé nos propres outils mobiles pour permettre à nos techniciens d'être très réactifs dans la maintenance des infrastructures. Notre différence se fera sur la fiabilité », conclut-il.

Pour approfondir sur Opérateurs et intégrateurs réseaux

Le point sur le déploiement du FTTH en France



By: Christophe Bardy

FTTH : Quand la Cour des Comptes se satisfait du fossé numérique entre villes et champs

- By: Christophe Bardy

Opinion : A la fibre les opérateurs préfèrent encore le lucratif xDSL

- By: Christophe Bardy

FTTH : Altitude Infrastructure entend prospérer là où les grands opérateurs refusent d'investir

By: Christophe Bardy



Un rachat à 10 millions d'euros

ARIANE NETWORKS. Le data center albigeois le Fil d'Ariane et la société Ariane networks (8, 8 M€ de chiffre d'affaires en 2018 et une soixantaine de salariés) ont été cédés pour 10 millions d'euros au groupe Céleste, spécialisé dans le déploiement de la fibre optique aux entreprises. Détenue à 75% par InfraVIa et à 25% par son fondateur Nicolas Aubé, Céleste entend ainsi devenir leader national. « Contrôlée par le Conseil départemental, exactionnaire d'Ariane Networks, la Saem E-Tera sera conservée au moins cinq ans, encas de contrôle », a précisé le président Christophe Ramond. ■



Céleste rachète Ariane.Network pour 10 M€

L'opérateur Céleste, spécialisé dans le déploiement du haut débit pour les entreprises et les collectivités, acquiert la société tarnaise Ariane.Network pour 10 M€. Dans le détail, l'entreprise, créée en 2001 à Marne-la-Vallée, a racheté pour 2,8 M€ les parts de la société d'économie mixte E-Tera détenues par le conseil départemental du Tarn et pour 7,2 M€ le crédit-bail sur les bâtiments abritant le siège social de l'entreprise et son datacenter (le Fil d'Ariane) de dernière génération à Albi. Après l'acquisition de Via Numérica en Auvergne-Rhône-Alpes en juin 2019, d'Option Service Télécom en Hauts-de-France en août et de PacWan en région Sud en septembre, Céleste s'offre une position stratégique dans le Sud-Ouest. La société, qui connaît une croissance de 20 à 30 % par an, réalise un chiffre d'affaire de 58 M€ (avec Ariane.Network). Elle est détenue à 75 % par le fonds d'investissement InfraVia et à 25 % par son fondateur et président, Nicolas Aubé. L'entreprise aux désormais 280 salariés mise depuis quelques années sur la fibre optique pour laquelle elle réalise 15 M€ d'investissement par an et vise de nouveaux marchés tels que l'aéronautique, l'éducation, mais aussi la santé et la sécurité.

« Le numérique pour les entreprises, c'est 50% de flux de données en plus chaque année, explique Nicolas Aubé. Pourtant, 23% seulement des entreprises ont la fibre. Je pense que ce sera 100% dans cinq ans. » Céleste ambitionne de devenir l'opérateur de référence sur le marché national de la fibre optique aux entreprises.



CerbAir lève 5,5 millions d'euros pour renforcer sa technologie anti-drones

La jeune pousse parisienne créée en 2015 au sein du startup studio Technofounders a annoncé ce jeudi 6 février avoir bouclé un tour de table de 5,5 millions d'euros. CerbAir conçoit des solutions anti-drone complètes ayant pour but de sécuriser les sites sensibles et les événements à risques.



Lucas Le Bell, CEO de CerbAir.

Aujourd'hui, il est estimé qu'environ 10 millions de drones civils sont en circulation et que ce nombre, en constante hausse, va dépasser les 50 millions en 2025. Bien plus que de simples jouets, ces drones peuvent devenir de sérieuses menaces s'ils sont utilisés à des fins nuisibles.

Les actualités évoquant des actes malveillants impliquant des drones, jusque-là ponctuelles, sont désormais quotidiennes. Les exemples se multiplient allant du trafic de contrebande dans une prison de haute-sécurité, à l'obstruction de la trajectoire d'un avion de ligne en passant par de nombreuses attaques revendiquées par ISIS en Syrie ou des tentatives d'espionnage industriel. Les drones remettent en question la sécurité de tous les sites sensibles et exigent une réponse appropriée.

La menace est d'autant plus présente qu'il est extrêmement facile de se procurer des drones, vendus en libre-service à des prix abordables, faciles à piloter et offrant des performances toujours plus importantes. De nombreux sites à risques, impuissants face à ce nouveau problème, recherchent désormais activement des solutions efficaces.

Face à ces nouvelles menaces, CerbAir utilise des technologies d'analyse de radiofréquences, intégrées dans ses systèmes anti-drone fixes, mobiles, embarqués ou portables, pour détecter la présence de tout drone civil jusqu'à 2km. Une fois la menace détectée et caractérisée, les contre-mesures de brouillage peuvent immédiatement neutraliser la menace en forçant les drones à atterrir.

Depuis le début de l'année 2017, la société a commercialisé avec succès plusieurs solutions anti-drone, notamment auprès de forces armées (Ministère des Armées français, Forces Aériennes Colombiennes), de nombreuses prisons, de sites industriels, d'aéroports internationaux, de villas de VIP ou de sociétés de sécurité.

Lors de sa levée de fonds d'1,5 millions en décembre 2017, CerbAir avait obtenu le soutien de nombreux investisseurs dont MBDA (missilier européen représenté par Denis Gardin), Jean-Michel Aulas par le biais de son family office HOLNEST et Technofounders, le startup

studio français deep-tech qui a lancé CerbAir.

Pour écrire une nouvelle page de son développement, CerbAir a notamment obtenu la confiance de Boundary Holding, spécialiste de la cybersécurité, de Aubé Management, la holding d'investissement de Nicolas Aubé (groupe Celeste) ainsi que de Smart Move Holding (Cyril Balas). MDBA co-actionnaire historique de CerbAir ainsi que TF Participations (véhicule d'investissement du start up studio Technofounders) complètent le tour de table.

« Nous avons l'ambition de devenir la solution anti-drone de référence dans cette industrie en évolution rapide et constante. Notre approche modulaire permet de s'adapter aux besoins de clients très variés en offrant un des meilleurs rapports qualité-prix du marché. Parmi nos facteurs différenciants figurent la localisation du pilote, ainsi que détecter et clouer au sol un drone avant son décollage, et ce à plusieurs kilomètres de distance ! » explique Lucas Le Bell, CEO de CerbAir.

SUGGESTIONS D'ARTICLES :



Hari&Co lève 3,2 millions d'euros pour poursuivre sa croissance

- Yogosha lève 2 millions d'euros pour soutenir sa croissance
- Matera lève dix millions d'euros pour faciliter la gestion...

DÉCIDEURS

Christophe Ramond, Département du Tarn



Le Département du Tarn cède son opérateur de services télécoms et numériques Ariane.Network au groupe **Celeste**, spécialisé dans le déploiement de réseaux de fibre optique et de services d'accès internet pour les entreprises. Basé à Albi, Ariane.Network (60 salariés, CA 2019 : 9 M€, président : Laurent Averseng) était une filiale de la Saem E-Tera dont la collectivité est l'actionnaire principal. « Cette cession démontre notre volonté de nous adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en nous recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra par ailleurs à Ariane.Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets », commente Christophe Ramond, président du Département. Ariane.Network était en charge du déploiement du THD (très haut débit) dans le Tarn. Créé en 2001, **Celeste** (siège social : Champs-sur-Marne - 77) emploie 225 personnes pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 50 M€ en 2019.



CerbAir lève 5,5 millions d'euros, février 2020 par Marc Jacob



L'ère des drones est arrivée et l'armée n'en est plus la seule utilisatrice. Aujourd'hui, il est estimé qu'environ 10 millions de drones civils sont en circulation et que ce nombre, en constante hausse, va dépasser les 50 millions en 2025. Bien plus que de simples jouets, ces drones peuvent devenir de sérieuses menaces s'ils sont utilisés à

des fins nuisibles.

Les actualités évoquant des actes malveillants impliquant des drones, jusque-là ponctuelles, sont désormais quotidiennes. Les exemples se multiplient allant du trafic de contrebande dans une prison de haute-sécurité, à l'obstruction de la trajectoire d'un avion de ligne en passant par de nombreuses attaques revendiquées par ISIS en Syrie ou des tentatives d'espionnage industriel. Les drones remettent en question la sécurité de tous les sites sensibles et exigent une réponse appropriée.

La menace est d'autant plus présente qu'il est extrêmement facile de se procurer des drones, vendus en libre-service à des prix abordables, faciles à piloter et offrant des performances toujours plus importantes. De nombreux sites à risques, impuissants face à ce nouveau problème, recherchent désormais activement des solutions efficaces.

Face à ces nouvelles menaces, CerbAir a la solution ! Grâce à ses technologies alliant analyse radiofréquences, intégrées dans ses systèmes anti-drone fixes, mobiles, embarqués ou portables, CerbAir peut détecter la présence de tout drone civil jusqu'à 2km. Une fois la menace détectée et caractérisée, les contre-mesures de brouillage peuvent immédiatement neutraliser la menace en forçant les drones à atterrir.

Depuis le début de l'année 2017, la société a commercialisé avec succès plusieurs solutions anti-drone, notamment auprès de forces armées (Ministère des Armées français, Forces Aériennes Colombiennes), de nombreuses prisons, de sites industriels, d'aéroports internationaux, de villas de VIP ou de sociétés de sécurité.

Lors de sa levée de fonds d'1,5 millions en décembre 2017, CerbAir avait obtenu le soutien de nombreux investisseurs dont MBDA (missilier européen représenté par Denis Gardin), Jean-Michel Aulas par le biais de son family office HOLNEST et Technofounders, le startup studio français deep-tech qui a lancé CerbAir.

Pour écrire une nouvelle page de son développement, CerbAir a notamment obtenu la confiance de Boundary Holding, spécialiste de la cybersécurité, de Aubé Management, la holding d'investissement de Nicolas Aubé (groupe **Celeste**) ainsi que de Smart Move Holding (Cyril Balas)MDBA co-actionnaire historique de CerbAir ainsi que TF Participations (véhicule d'investissement du start up studio Technofounders) complètent le tour de table.

Cette nouvelle levée de fonds va permettre à CerbAir :

- D'accélérer son développement commercial.
- D'industrialiser sa solution portable embarquée dans un sac à dos (Manpack)
- D'intégrer de nouvelles briques technologiques à sa solution.

Les perspectives de croissance sont nombreuses pour CerbAir qui a connu, fin 2019, un accroissement très significatif de son attraction commerciale auprès de clients dont la majeure partie se situent à l'étranger.



CerbAir épie une série B

L'éditeur francilien d'un logiciel de surveillance de drones réunit plusieurs investisseurs privés tels que Rajat Khare, Nicolas Aubé ou encore Cyril Balas lors de son troisième tour, qui atteint 5,5 M€. Ils rejoignent TechnoFounders et le missilier européen MBDA, parmi ses investisseurs historiques. Fixe, mobile, portable et embarquée. La technologie de surveillance de drones de CerbAir s'est amplement diversifiée, depuis son dernier tour il y a deux ans (lire ci-dessous), pour toucher une clientèle majoritairement institutionnelle (Ministère des Armées, de la Défense, Forces Aériennes Colombiennes...). La typologie de ses investisseurs, quant à elle varie peu. Si TechnoFounders, start-up studio au sein duquel la start-up a vu le jour et le missilier européen MBDA, également client, participent encore à sa série B de 5,5 M€, découpée en deux temps, cette dernière consacre surtout l'entrée, en direct, de nouveaux business angels. Ainsi, Boundary Holding, la structure d'investissement personnelle de l'entrepreneur en série indien Rajat Khare, installée au Luxembourg et en France, au tropisme technologique pointu dans des secteurs tels que la cybersécurité et l'aérospatial, s'est fendue d'un premier investissement dans l'Hexagone. Spécialiste des tours bridge, elle est entrée en fin d'année dernière, devant de quelques mois les arrivées de Nicolas Aubé via Aubé Management, fondateur du groupe **Celeste** cédé à InfraVia, et de Smart Move Holding, de Cyril Balas, vice-président de Siparex.

80 % du chiffre d'affaires réalisé à l'export

« Notre produit a beaucoup mûri, indique Lucas Le Bell, l'un des deux dirigeants de la PME de 20 salariés, afin de sécuriser des références composées à 75% de clients institutionnels. Nous avons ainsi lâché l'optique pour nous concentrer sur l'analyse radiofréquence. Nous en avons ainsi amélioré la sensibilité, la pollution des nombreux émetteurs pouvant créer de fausses alertes. » En effet, CerrbAir commercialisait auparavant un système de vidéosurveillance de l'espace aérien par caméras, couplé à un module d'analyse radiofréquence. Connecté par ondes à des capteurs, désormais donc fixes, mobiles, portables et embarqués, ce dernier représente désormais la principale activité commerciale de la start-up, capable de détecter et localiser les drones, ainsi que leurs sources et leur pilote. La société, qui neutralise également les drones et s'occupe de la protection de certains événements comme le récent G7 ou encore de la surveillance de plusieurs prisons européennes, reste silencieuse sur ses revenus de plusieurs millions d'euros, générés à 80% à l'international. La R&D de la solution restera toujours une des principales dépenses de CerbAir, à laquelle elle souhaite ajouter de nouvelles briques. Ainsi, son effectif devrait s'étoffer d'une dizaine de personnes d'ici la fin d'année.



L'opérateur Celeste annonce le rachat du tarnais Ariane.Network



Tout s'accélère pour l'opérateur Celeste, spécialisé dans la fibre optique et les solutions de télécommunication à destination du marché des entreprises. En à peine 6 mois, la société de Marne-la-Vallée vient de concrétiser coup sur coup une quatrième opération de croissance externe avec le rachat d'Ariane.Network, basée à Albi, dans le Tarn.

Après l'acquisition de Via Numérique en Auvergne-Rhône-Alpes en juin 2019, d'Option Service Télécom, en Hauts-de-France, en août et de PacWan, en Région Sud en septembre, Celeste conforte son assise nationale avec cette nouvelle implantation dans le Sud-Ouest et muscle son réseau national de fibre optique très haut débit.

800 km de fibre optique supplémentaire et un nouveau data center

Créée il y a une vingtaine d'années sous initiative publique, Ariane.Network était jusque là filiale à 100 % de la société anonyme d'économie mixte E-téra, dont l'actionnaire principal est le conseil général du Tarn. Une participation dont le département cherchait à se défaire depuis un peu plus d'une année, en s'assurant à la fois de la pérennité du site tarnais et du maintien des effectifs sur le territoire albigeois. "Sur un marché très concurrentiel, nous n'avions pas vocation à poursuivre notre engagement dans une entreprise dont le rayonnement va bien au-delà de nos missions de service public départemental", explique Christophe Ramond, président du Conseil départemental du Tarn.

La société albigeoise, qui réalise près de 9 millions d'euros de chiffre d'affaires, apporte aujourd'hui à Celeste 800 km supplémentaires de réseau fibre optique très haut débit, un data center de dernière génération inauguré en début d'année 2018 (qui s'ajoute à celui de Marne-La-Vallée), un nouveau centre opérationnel de supervision d'exploitation, une équipe de 56 salariés et un nouvel ancrage fort dans le Sud-Ouest.

La course aux investissements

Depuis l'entrée à son capital du fonds d'investissement InfraVia (devenu actionnaire majoritaire) en mars dernier, Celeste ne cache pas son ambition de devenir l'opérateur de référence sur le marché français de la fibre optique pour les entreprises. Créée en 2001, la société, qui propose des services d'accès à Internet, d'interconnexion de sites et de téléphonie, aussi bien aux PME, qu'aux grandes entreprises et aux collectivités, mise depuis plusieurs années sur la fibre optique.

Un choix stratégique qui passe par des investissements lourds. "Nous avons investi près de 100 millions d'euros dans les infrastructures depuis 2011 et nous prévoyons de continuer sur notre lancée avec un niveau de 10 à 15 millions d'euros par an sur les prochaines années", précise Nicolas Aubé, fondateur et président de Celeste. "Moins de 30% des entreprises françaises sont actuellement équipées en fibre, je pense qu'elles seront 100% d'ici 5 ans", insiste Nicolas Aubé. Avec sa nouvelle acquisition tarnaise, la société affiche maintenant un réseau de 5 800 km, avec 85 points de présence un peu partout sur le territoire français et un portefeuille de 8 500 clients.

De nouvelles acquisitions à l'horizon

La société a déjà doublé de taille en 2019 et son ambition ne s'arrête pas là. "Nous comptons maintenir un niveau de croissance annuel de l'ordre de 30% au moins sur les deux à trois prochaines années sur la base de notre nouveau périmètre et nous n'excluons pas de nouvelles opérations de croissance externe dans les prochains mois", souligne son président. D'autres candidats à la reprise frappent déjà à la porte. Plusieurs critères seront décisifs : une présence confirmée sur le marché ciblé des entreprises, des infrastructures ou des compétences complémentaires. "Il nous manque encore des briques, notamment en cybersécurité et en téléphonie", confie Nicolas Aubé.

Avec son nouveau périmètre, Celeste affiche dorénavant un chiffre d'affaires de 58 millions d'euros pour 2019 (en consolidé avec Ariane.Network) et 8 500 clients professionnels. Ses effectifs sont portés à 280 salariés répartis sur ses 5 sites de Marne-La-Vallée (Ile-de-France), Noyon (Oise), Archamp (Haute-Savoie), Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône) et Albi et la société prévoit de recruter une dizaine de personnes par mois d'ici la fin de l'année.

MARINA ANGEL



- 11:55:42 Dans le Tarn, focus sur le retour d'un homme bloqué en Chine en raison du virus.
- 11:55:59 Commentaire régis Cothias. Il était en lien avec la cellule de crise du Quai d'Orsay.
- 11:56:48 Le développement de la fibre optique dans le département avec les grands opérateurs qui effectuent ce déploiement donc Orange et SFR à destination des particuliers, fait aussi l'actualité.
- 11:57:12 Reportage Valérian Morsadiec.
- 11:57:45 Interview de Nicolas Aubé, président de Celeste.
- 11:58:20 Interview de Christophe Ramond, président du Conseil départemental. Ce déploiement est important en zone rurale.
- 11:58:52



CerbAir lève 5,5 millions d'euros



L'ère des drones est arrivée et l'armée n'en est plus la seule utilisatrice. Aujourd'hui, il est estimé qu'environ 10 millions de drones civils sont en circulation et que ce nombre, en constante hausse, va dépasser les 50 millions en 2025. Bien plus que de simples jouets, ces drones peuvent devenir de sérieuses menaces s'ils sont utilisés à

des fins nuisibles.

Les actualités évoquant des actes malveillants impliquant des drones, jusque-là ponctuelles, sont désormais quotidiennes. Les exemples se multiplient allant du trafic de contrebande dans une prison de haute-sécurité, à l'obstruction de la trajectoire d'un avion de ligne en passant par de nombreuses attaques revendiquées par ISIS en Syrie ou des tentatives d'espionnage industriel. Les drones remettent en question la sécurité de tous les sites sensibles et exigent une réponse appropriée.

La menace est d'autant plus présente qu'il est extrêmement facile de se procurer des drones, vendus en libre-service à des prix abordables, faciles à piloter et offrant des performances toujours plus importantes. De nombreux sites à risques, impuissants face à ce nouveau problème, recherchent désormais activement des solutions efficaces.

Face à ces nouvelles menaces, CerbAir a la solution ! Grâce à ses technologies alliant analyse radiofréquences, intégrées dans ses systèmes anti-drone fixes, mobiles, embarqués ou portables, CerbAir peut détecter la présence de tout drone civil jusqu'à 2km. Une fois la menace détectée et caractérisée, les contre-mesures de brouillage peuvent immédiatement neutraliser la menace en forçant les drones à atterrir.

Depuis le début de l'année 2017, la société a commercialisé avec succès plusieurs solutions anti-drone, notamment auprès de forces armées (Ministère des Armées français, Forces Aériennes Colombiennes), de nombreuses prisons, de sites industriels, d'aéroports internationaux, de villas de VIP ou de sociétés de sécurité.

Lors de sa levée de fonds d'1,5 millions en décembre 2017, CerbAir avait obtenu le soutien de nombreux investisseurs dont MBDA (missilier européen représenté par Denis Gardin), Jean-Michel Aulas par le biais de son family office HOLNEST et Technofounders, le startup studio français deep-tech qui a lancé CerbAir.

Pour écrire une nouvelle page de son développement, CerbAir a notamment obtenu la confiance de Boundary Holding, spécialiste de la cybersécurité, de Aubé Management, la holding d'investissement de Nicolas Aubé (groupe Celeste) ainsi que de Smart Move Holding (Cyril Balas)MDBA co-actionnaire historique de CerbAir ainsi que TF Participations (véhicule d'investissement du start up studio Technofounders) complètent le tour de table.

Cette nouvelle levée de fonds va permettre à CerbAir :

- D'accélérer son développement commercial.
- D'industrialiser sa solution portable embarquée dans un sac à dos (Manpack)
- D'intégrer de nouvelles briques technologiques à sa solution.

Les perspectives de croissance sont nombreuses pour CerbAir qui a connu, fin 2019, un accroissement très significatif de son attraction commerciale auprès de clients dont la majeure partie se situent à l'étranger.



Celeste devrait booster le datacenter d'Ariane



"Je ne peux plus vous faire la visite du site, il ne nous appartient plus", s'exclame en souriant Christophe Ramond, le président du conseil départemental. Un président très satisfait de l'opération de vente qu'il vient de signer ce lundi, avec la cession de la société Ariane. Network à Celeste.

Une acquisition de 10 millions d'euros

Pour 10 millions d'euros, le département se sépare de son opérateur télécoms dont il était l'actionnaire par le biais de sa société d'économie mixte E-Tera.

Cette acquisition par Celeste est l'occasion pour le conseil départemental de se recentrer sur ses missions de service public selon son président.

Christophe Ramond met ainsi un point final à la stratégie de son prédécesseur. Une stratégie qui avait fait l'objet de nombreuses critiques sur la façon dont elle avait été organisée entre la collectivité et ses satellites.

Le prix de vente se répartit à hauteur de 2,8 millions d'euros pour la cession des parts et 7,2 millions au titre du crédit-bail sur les bâtiments abritant le siège social de l'entreprise et son datacenter dans la zone Innoprod.

"Nous gardons la SEM E-Tera en cas de contrôle (sa dissolution est annoncée d'ici 5 ans) mais ce n'est qu'une coquille vide", a précisé le président Ramond.

Outre le datacenter et le siège social, Celeste reprend les 800 km de réseau fibre optique d'Ariane. Network. Quant aux fourreaux destinés à accueillir la fibre qu'Ariane avait installée au profit du département, ils ont été intégrés à la délégation de service public de SFR.

Le président Ramond se félicite également de préserver les emplois sur le site. Ils sont au nombre de 56. L'arrivée de Celeste doit permettre de développer l'activité, notamment du datacenter qui n'héberge actuellement qu'une petite dizaine d'entreprises. L'acquéreur compte sur des certifications en cours pour cibler les entreprises de la santé et de la sécurité.

Celeste poursuit son développement

En l'espace de six mois, Celeste a procédé à l'acquisition de 4 opérateurs réseau régionaux dont Ariane. Network. "Nous voulons devenir un grand opérateur parmi les grands, lance Nicolas Aubé, son président fondateur. On veut être la référence sur le marché de l'entreprise".

En rachetant Ariane, **Celeste**, opérateur du nord de la France s'implante dans le sud ouest. Adossé à un fonds d'investissement, Infravia, il affiche une croissance annuelle de 20 à 30 %. Son chiffre d'affaires est de 49 millions d'euros auquel on peut ajouter désormais les 9 millions d'Ariane. L'opérateur annonce 8 500 clients et 300 collaborateurs qui gère un datacenter à Marne la Vallée mais aussi 5 800 km de réseau fibre optique en propre.

"Nous avons un ADN et des valeurs communes avec Ariane, estime Nicolas Aubé qui compte bien afficher une croissance équivalente sur le site d'Albi dans les années à venir. "Le numérique pour les entreprises, c'est 50 % de flux de données en plus chaque année. Pourtant, 23 % seulement des entreprises ont la fibre. Ce sera 100 % dans cinq ans".

ÉCONOMIE

Celeste devrait booster le datacenter d'Ariane

Patrick Guerrier

Celeste poursuit son développement « Je ne peux plus vous faire la visite du site, il ne nous appartient plus », s'exclame en souriant Christophe Ramond, le président du conseil départemental. Un président très satisfait de l'opération de vente qu'il vient de signer ce lundi, avec la cession de la société Ariane Network à Celeste.

Une acquisition de 10 millions d'euros

Pour 10 millions d'euros, le département se sépare de son opérateur télécoms dont il était l'actionnaire par le biais de sa société d'économie mixte E-Tera.



Cette acquisition par Celeste est l'occasion pour le conseil départemental de se recentrer sur ses missions de service public selon son président.

Christophe Ramond met ainsi un point final à la stratégie de son prédécesseur. Une stratégie qui avait fait l'objet de nombreuses critiques sur la façon dont elle avait été

organisée entre la collectivité et ses satellites.

Le prix de vente se répartit à hauteur de 2, 8 millions d'euros pour la cession des parts et 7, 2 millions au titre du crédit-bail sur les bâtiments abritant le siège social de l'entreprise et son datacenter dans la zone Innoprod.

« Nous gardons la SEM E-Tera en cas de contrôle (sa dissolution est annoncée d'ici 5 ans) mais ce n'est qu'une coquille vide », a précisé le président Ramond.

Outre le datacenter et le siège social, Celeste reprend les 800 km de réseau fibre optique d'Ariane Network. Quant aux fourreaux destinés à accueillir la fibre qu'Ariane avait installée au profit du département, ils ont été intégrés à la délégation de service public de SFR. Le président Ramond se félicite également de préserver les emplois sur le site. Ils sont au nombre de 56. L'arrivée de Celeste doit permettre de développer l'activité, notamment du datacenter qui n'héberge actuellement qu'une petite dizaine d'entreprises. L'acquéreur compte sur des certifications en cours pour cibler les entreprises de la santé et de la sécurité. ■



D'ici deux ans, CerbAir ambitionne d'atteindre les 10 M€ de chiffre d'affaires. C'est pour financer son hyper-croissance que cette start-up francilienne spécialisée dans la détection et la neutralisation de drones malveillants vient de mener une série C de 5,5 M€. Elle bénéficie ici du réinvestissement de MBDA, le fabricant de missiles, et du start-up studio Techfounders, lesquels avaient abondé le tour d'amorçage de 1,5 M€ en février 2018. Mais elle s'ouvre aussi à de nouveaux investisseurs : Boundary Holding, la structure européenne d'investissement de l'entrepreneur indien Rajat Khare, Aubé Management, la holding de Nicolas Aubé (fondateur de l'opérateur télécoms [Celeste](#), acquis par InfraVia en mars 2019), ainsi que Smart Move Holding, liée à Cyril Balas (notamment vice-président de Siparex Associés).

CerbAir a mis au point une technologie propriétaire d'antennes permettant de détecter et de localiser les drones et leurs pilotes grâce aux radiofréquences émises entre le drone sa télécommande. Elle propose aussi, dans la limite du cadre légal de chaque pays, une solution de neutralisation de ces aéronefs grâce à des brouilleurs d'ondes. Une solution qui a été déployée lors du G7 de Biarritz et qui a aussi convaincu des clients civils et militaires tels que le ministère français des armées, l'armée de l'air colombienne, le Solidays, l'Olympique Lyonnais, Groupe ADP ou encore la Commission européenne. Sur cette base, CerbAir a dégagé plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019. Elle compte lancer de nouveaux développements techniques et commerciaux ainsi que recruter une vingtaine de collaborateurs pour poursuivre son essor.



League tables DD financière 2019 : KPMG, PwC, EY, Deloitte, Eight...

En dépit d'un léger recul au second semestre par rapport à 2018. On note que sur l'ensemble de l'année, l'activité des conseils en DD financière a progressé de plus de 2 %. Si le poids des Big 4 est en baisse par rapport à l'année précédente, le nombre de cabinets à dépasser les 50 mandats continue de progresser. Tendence générale

Contrairement aux banquiers d'affaires, pour lesquels la hausse de l'activité s'était produite en grande partie au second semestre, on remarque sur le graphique ci-dessous une répartition homogène des mandats entre les deux parties de l'année.

On observe sur le tableau ci-dessous que le partage des opérations conseillées par fourchette de valorisation est similaire entre 2018 et 2019, malgré une légère baisse de la proportion des deals inférieurs à 20 M€ et des méga-deals (>1000 M€).

Le marché

On note sur le tableau ci-dessous que la croissance du volume de mandats exercés est soutenue en grande partie par le Capital Développement et les LBO. A l'inverse, on constate un léger reflux du M&A et une baisse sensible du capital innovation.

Le Classement

Extrait du classement en volume d'après nos référentiels (le classement complet téléchargeable ci-dessous au format PDF).

Classement 2019 par type d'opérations

Dans le détail, pour la première fois depuis que nous publions nos leagues tables, KPMG prend la tête avec 246 mandats. Ils sont également leaders sur les segments du LBO et du Capital développement. Parmi leurs principaux deals, on note la cession de la fibre optique d'Altice au Portugal, le LBO d'Indigo Group et l'acquisition de Parex.

PwC occupe la deuxième place avec 211 opérations conseillées. Ils sont également deuxième sur le LBO. On note dans leur track record l'OPA de Medidata, le LBO de B&B Hôtels et l'acquisition d'EFront.

EY complète le podium avec 223 deals suivis grâce notamment à leur excellente performance dans le M&A. Ils figurent également sur le podium pour le capital développement et le capital innovation. Ils ont entre autres travaillé sur l'OPA de LVMH sur Tiffany & Co, l'acquisition des actifs d'Anadarko par Total et le LBO de Primonial Group.

Fort de 186 transactions et de la troisième place sur le M&A, Deloitte prend la quatrième place grâce notamment à ses interventions sur le LBO de Webhelp, l'acquisition de La Poste et la levée de fonds de

Doctolib.

Avec 167 mandats, Eight Advisory se rapproche de ses concurrents anglo-saxons. Il se mêle même à la lutte pour le podium dans les segments du LBO et du Capital Développement. Ils ont participé aux LBO de Picard, Socotec et Inseec U.

Mazars tire également son épingle du jeu avec 125 opérations conseillées dont l'OPA d'Orbis, le LBO de

Jacky Perrenot et l'acquisition de Securelink.

On note la bonne tenue de 2C Finance, avec 82 mandats et une position de leader incontesté du capital innovation, ainsi que de Advance Capital (73 mandats dont In Extenso, Moving, Pierre Martinet), ACA Nexia (71 mandats dont Alliance Hospitality, Eduservices et Unipex) et Grant Thornton (70 mandats dont Filorga, Eres et **Celeste**).

Rappel méthodologique

Les opérations recensées dans ce classement général des due diligence financière comportent au moins un conseil acquéreur, cédant ou société/managers.

Tous les types d'opérations sont pris en compte (M&A, LBO, Bourse, Capital développement, Capital risque, Restructuration, Création de fonds). Nous comptabilisons uniquement les deals avec au moins un pied en France (acquéreur, vendeur, investisseur ou cible).

Comme toujours, il s'agit d'une league-table sur le nombre d'opérations conseillées effectivement annoncées et référencées dans nos colonnes et non sur les valorisations - vous trouverez ces dernières ou des fourchettes de valorisation ou de chiffre d'affaires dans notre référentiel des opérations (sur abonnement). Le classement inclut les opérations annoncées formellement par les parties mais qui ne sont parfois pas encore closes.

A noter qu'un deal qui nous serait déclaré comme "confidentiel" ne sera pas comptabilisé puisque non visible dans les deal-lists de chaque conseil, intégralement consultables dans notre référentiel.



CERBAIR lève 5,5 millions € et continue son développement

CerbAir (membre de GENERATE by GICAT) conçoit des solutions anti-drone complètes ayant pour but de sécuriser les sites sensibles et les événements à risques. Au terme de quatre années d'exercice et deux années de commercialisation, CerbAir a pu sécuriser de très belles références lui permettant de commencer l'année 2020 par l'annonce d'une levée de fonds de 5,5 millions d'euros.

L'ère des drones est arrivée et l'armée n'en est plus la seule utilisatrice. Aujourd'hui, il est estimé qu'environ 10 millions de drones civils sont en circulation et que ce nombre, en constante hausse, va dépasser les 50 millions en 2025. Bien plus que de simples jouets, ces drones peuvent devenir de sérieuses menaces s'ils sont utilisés à des fins nuisibles.

Les actualités évoquant des actes malveillants impliquant des drones, jusque-là ponctuelles, sont désormais quotidiennes. Les exemples se multiplient allant du trafic de contrebande dans une prison de haute-sécurité, à l'obstruction de la trajectoire d'un avion de ligne en passant par de nombreuses attaques revendiquées par ISIS en Syrie ou des tentatives d'espionnage industriel. Les drones remettent en question la sécurité de tous les sites sensibles et exigent une réponse appropriée.

La menace est d'autant plus présente qu'il est extrêmement facile de se procurer des drones, vendus en libre-service à des prix abordables, faciles à piloter et offrant des performances toujours plus importantes. De nombreux sites à risques, impuissants face à ce nouveau problème, recherchent désormais activement des solutions efficaces.

Face à ces nouvelles menaces, CerbAir a la solution ! Grâce à ses technologies alliant analyse radiofréquences, intégrées dans ses systèmes anti-drone fixes, mobiles, embarqués ou portables, CerbAir peut détecter la présence de tout drone civil jusqu'à 2km. Une fois la menace détectée et caractérisée, les contre-mesures de brouillage peuvent immédiatement neutraliser la menace en forçant les drones à atterrir.

Depuis le début de l'année 2017, la société a commercialisé avec succès plusieurs solutions anti-drone, notamment auprès de forces armées (Ministère des Armées français, Forces Aériennes Colombiennes), de nombreuses prisons, de sites industriels, d'aéroports internationaux, de villas de VIP ou de sociétés de sécurité.

Lors de sa levée de fonds d'1,5 millions en décembre 2017, CerbAir avait obtenu le soutien de nombreux investisseurs dont MBDA (missilier européen représenté par Denis Gardin), Jean-Michel Aulas par le biais de son family office HOLNEST et Technofounders, le startup studio français deep-tech qui a lancé CerbAir.

Pour écrire une nouvelle page de son développement, CerbAir a notamment obtenu la confiance de Boundary Holding, spécialiste de la cybersécurité, de Aubé Management, la holding d'investissement de Nicolas Aubé (groupe **Celeste**) ainsi que de Smart Move Holding (Cyril Balas)

MBDA co-actionnaire historique de CerbAir ainsi que TF Participations (véhicule d'investissement du start up studio Technofounders) complètent le tour de table.

« Nous avons l'ambition de devenir la solution anti-drone de référence dans cette industrie en évolution rapide et constante. Notre approche modulaire permet de s'adapter aux besoins de clients très variés en offrant un des meilleurs rapports qualité-prix du marché. Parmi nos facteurs différenciants figurent la localisation du pilote, ainsi que détecter et clouer au sol un drone avant son décollage, et ce à plusieurs kilomètres de distance ! » explique Lucas Le Bell, CEO de CerbAir.

Cette nouvelle levée de fonds va permettre à CerbAir :

- D'accélérer son développement commercial.

D'industrialiser sa solution portable embarquée dans un sac à dos (Manpack)

- D'intégrer de nouvelles briques technologiques à sa solution.

Les perspectives de croissance sont nombreuses pour CerbAir qui a connu, fin 2019, un accroissement très significatif de son attraction commerciale auprès de clients dont la majeure partie se situe à l'étranger.



L'opérateur CELESTE rachète Ariane. Network

Spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux innovantes et écologiques, la société CELESTE vient d'acquérir Ariane. Network. CELESTE et la SAEM e-tera dont le Conseil Départemental du Tarn est actionnaire principal ont signé un contrat de cession de cette filiale, l'opération devant être finalisée dans les prochaines semaines. *« Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics, démontre notre volonté de nous adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics »*

affirme pour sa part Christophe Ramond, président du Département du Tarn. La minorité départementale demande un bilan financier et une « réelle visibilité sur le développement de cette société dont l'ancienne et historique direction réalisa des choix stratégiques incompréhensibles ». *Plus d'informations dans notre prochaine édition.* ■



L'opérateur CELESTE rachète ARIANE.NETWORK



Nouvelle opération de croissance externe pour CELESTE. Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, l'opérateur annonce sa quatrième acquisition avec le rachat D'ARIANE.NETWORK.

En effet, CELESTE et la SAEM e-tera dont le Conseil Départemental du Tarn est actionnaire principal ont signé un contrat de cession de la filiale ARIANE.NETWORK.

L'opération devrait être finalisée dans les prochaines semaines.

Basé à Albi en Occitanie, ARIANE.NETWORK est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de CELESTE de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. ARIANE.NETWORK dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de CELESTE dans le sud-Ouest de la France » indique Nicolas Aubé, Président fondateur de CELESTE. « CELESTE et ARIANE.NETWORK partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région... ». ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn

Cette quatrième opération de croissance externe permet à CELESTE d'agrandir encore son réseau fibre optique Très Haut Débit. Celui-ci représentait déjà plus de 5000 km, avec 70 points de présence dans 26 agglomérations à travers la France.

**TARN****L'ACTU****81 / TELECOMMUNICATIONS : Celeste rachète Ariane Network**

ARIANE NETWORK (siège social à Albi/Tarn, CA 9 M€, 60 salariés), opérateur télécoms/cloud, a été racheté par **CELESTE** / T : 01.70.17.60.20 (siège social à Champs-sur-Marne/Seine-et-Marne, CA 22,5 M€), opérateur de fibre optique à destination des entreprises. www.ariane.network www.celeste.fr



Christophe Ramond, Département du Tarn



Le Département du Tarn cède son opérateur de services télécoms et numériques Ariane.Network au groupe **Celeste**, spécialisé dans le déploiement de réseaux de fibre optique et de services d'accès internet pour les entreprises. Basé à Albi, Ariane.Network (60 salariés, CA 2019 : 9 M€, président : Laurent Averseng) était une filiale de la Saem E-Tera dont la collectivité est l'actionnaire principal.

« Cette cession démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra par ailleurs à Ariane.Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets », commente Christophe Ramond, président du Département. Ariane.Network était en charge du déploiement du THD (très haut débit) dans le Tarn. Créé en 2001, **Celeste** (siège social : Champs-sur-Marne – 77) emploie 225 personnes pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 50 M€ en 2019.



le 05/02/2020 à 15h26 - Tarn / L'opérateur **CELESTE** rachète **ARIANE.NETWORK**



Tarn / Économie

L'opérateur **CELESTE** rachète **ARIANE.NETWORK**

Votre crédit de bienvenue en cours : **15** articles. Abonnez-vous !

| Imprimer cette page

Spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux innovantes et écologiques, la société **CELESTE** vient d'acquérir Ariane Networks. **CELESTE** et la SAEM e-tera dont le Conseil Départemental du Tarn est actionnaire principal ont signé un contrat de cession de cette filiale, l'opération devant être finalisée dans les prochaines semaines.

Basée à Albi en Occitanie, **ARIANE.NETWORK** est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019. « Cette nouvelle opération confirme l'ambition de **CELESTE** de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français" indique Nicolas Aubé, président-fondateur de **CELESTE**. "ARIANE.NETWORK dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de **CELESTE** dans le sud-Ouest de la France". "C'est un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à **ARIANE NETWORK**, une véritable perspective de développement" affirme pour sa part Christophe Ramond, président du Département du Tarn. "Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics, démontre notre volonté de nous adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Cette cession permettra à **ARIANE.NETWORK** de bénéficier de nouveaux investissements privés. La société pourra développer de nouveaux projets."

La minorité départementale demande un bilan financier

Le groupe « Ensemble, la Passion du Tarn » a réagi à cette information en diffusant le communiqué suivant :

« Les élus départementaux apprennent, dans la presse, la vente de cette société dont la gestion fut clairement défailante dans les années passées. Cela fait tout autant d'années que l'Opposition demandait des comptes. Nous demandions surtout une réelle visibilité sur le développement de cette société dont l'ancienne et historique direction réalisa des choix stratégiques incompréhensibles (et qui aujourd'hui réclame des sommes ubuesques). Nous avons soutenu sans hésitation la volonté de changement - dont nous sommes à l'initiative - de Christophe Ramond. Mais nous ne pouvons aussi que rappeler que lui-même et la Majorité actuelle ont soutenu sans faille les décisions stratégiques calamiteuses depuis dix ans. Une page se tourne dont nous devons connaître le bilan financier après vingt ans d'investissements payés par le Département et financés par les contribuables tarnais. »



Celeste acquiert l'opérateur occitan Ariane.Network

- Email
- Print
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn

Depuis sa prise de contrôle il y a bientôt un an par le fonds d'investissement InfraVia, **Celeste** multiplie les acquisitions. Après avoir racheté le Savoyard Via Numerica, le Picard Option Service et, plus récemment le Provençal PacWan, l'opérateur de Champs-sur-Marne se tourne vers l'Occitanie et reprend le Tarnais Ariane.Network.

Basé à Albi, contrôlé par la SAEM (société anonyme d'économie mixte) e-tera dont le conseil départemental du Tarn est l'actionnaire principal, Ariane.Network emploie une soixantaine de collaborateurs. Doté d'un datacenter écologique et d'un réseau en propre de 800 km de fibre optique, l'opérateur a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

Cette quatrième opération de croissance externe permet à **Celeste** d'agrandir encore son réseau fibre optique Très Haut Débit. Celui-ci représentait avant l'acquisition plus de 5.000 km, avec 70 points de présence dans 26 agglomérations à travers la France.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de **Celeste** de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane.Network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de **Celeste** E dans le sud-Ouest de la France », explique dans un communiqué Nicolas Aubé, qui préside **Celeste** qu'il a fondé en 2001.

« **Celeste** et Ariane.Network partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la région. C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à Ariane.Network une véritable perspective de développement », ajoute de son côté Christophe Ramond, président du conseil départemental du Tarn. « Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. »



URL :<http://www.twitter.com>

PAYS :France

TYPE :Médias sociaux



► 5 février 2020

> Version en ligne



Fusacq Buzz

@FusacqBuzz

11544

Tweets

1012

Following

1913

Followers

L'opérateur CELESTE rachète ARIANE NETWORK <https://t.co/kMcO87N9to> @ArianeNetworkFR
<https://t.co/AsRJ4rGWpD> @SocieteCELESTE

L'opérateur CELESTE rachète ARIANE NETWORK
<https://t.co/kMcO87N9to> @ArianeNetworkFR @SocieteCELESTE
<https://t.co/AsRJ4rGWpD>

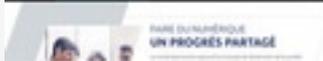


L'opérateur CELESTE rachète ARIANE.NETWORK



Mercredi 05 février 2020 à 08h00

Nouvelle opération de croissance externe pour CELESTE. Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, l'opérateur annonce sa quatrième acquisition avec le rachat D'ARIANE.NETWORK.



En effet, CELESTE et la SAEM e-tera dont le Conseil

Départemental du Tarn est actionnaire principal ont signé un contrat de cession de la filiale ARIANE.NETWORK.

L'opération devrait être finalisée dans les prochaines semaines.

Basé à Albi en Occitanie, ARIANE.NETWORK est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de CELESTE de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. ARIANE.NETWORK dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de CELESTE dans le sud-Ouest de la France » indique Nicolas Aubé, Président fondateur de CELESTE.

« CELESTE et ARIANE.NETWORK partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région.

C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à ARIANE NETWORK, une véritable perspective de développement.

Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics.

Cette cession permettra à ARIANE.NETWORK de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets.

Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement.

Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour ARIANE.NETWORK qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale.

Être un élu local, c'est savoir s'adapter. Je suis certain que CELESTE saura faire grandir ARIANE NETWORK » ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn.

Cette quatrième opération de croissance externe permet à **CELESTE** d'agrandir encore son réseau fibre optique Très Haut Débit. Celui-ci représentait déjà plus de 5000 km, avec 70 points de présence dans 26 agglomérations à travers la France.

A propos de **CELESTE** :

CELESTE est un opérateur pour les entreprises en France, spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux innovantes et écologiques. La société créée en 2001 propose des services d'accès à Internet, d'interconnexion de sites ou de téléphonie. Elle s'adresse aussi bien aux PME qu'aux grandes entreprises ainsi qu'aux collectivités. Elle équipe plus de 5000 établissements clients. Elle dispose de son propre réseau national de fibre optique, et offre également des solutions d'hébergement grâce au datacenter Marilyn.

Source : communiqué de presse

économie. L'opérateur de télécommunication Ariane. Network dont l'actionnaire est le département

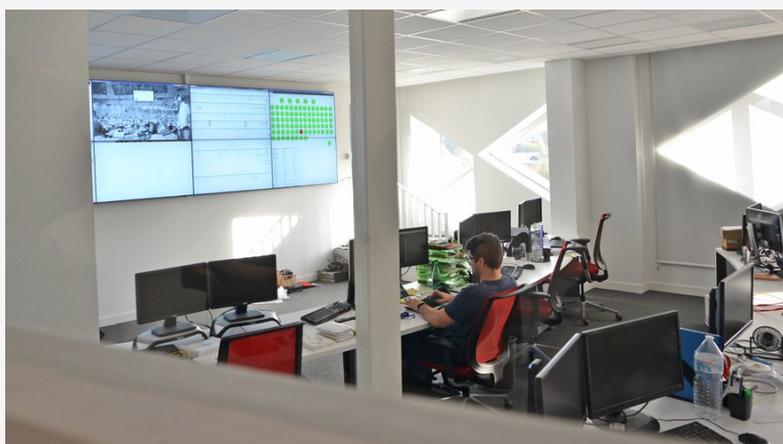
économie. L'opérateur de télécommunication Ariane. Network dont l'actionnaire est le département est racheté par Celeste **1 page 18**



■



Ariane. Network quitte le giron départemental



Le conseil départemental a annoncé, hier, la vente de la société Ariane. Network dont la collectivité est le principal actionnaire. L'acquéreur de cet opérateur réseau et notamment du Data center implanté à Albi a pour nom **Celeste**. C'est également un opérateur pour les entreprises, spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux. "Nous sommes satisfaits, indiquait hier, Christophe Ramond. Le département se mobilise depuis de nombreuses années sur le haut débit. C'est la priorité. On avait un outil avec la Sem E Tera et Ariane Network. J'ai toujours dit qu'il fallait s'adapter. Cet outil s'éloignait de plus en plus de l'intérêt public local. Il fallait envisager une cession. **Celeste** est une entreprise connue et reconnue au niveau national plutôt basée dans le nord de la France. Ils étaient intéressés pour venir s'implanter dans le Sud. Nous avons commencé par sécuriser l'emploi pour assurer la pérennité des postes. On voulait aussi qu'ils restent au sein des locaux actuels. C'est donc un partenariat gagnant gagnant qui nous permet de nous recentrer sur nos missions de service public et qui permet à une entreprise de venir se développer dans le Tarn".

Avec cette cession, le président du conseil départemental reconnaît "un changement de cap". Il rompt avec la politique de son prédécesseur et met fin à une stratégie qui a suscité pas mal de remous au sein de l'instance départementale. Selon Christophe Ramond, **Celeste** reprend l'ensemble des éléments liés à E Tera et Ariane et notamment les bâtiments et les emprunts.

"Il fallait se recentrer sur ce qui est le cœur des missions du conseil départemental, c'est-à-dire la solidarité entre les hommes et les territoires", assume le président.

Il développera plus précisément les éléments de cette acquisition et notamment le prix de vente d'Ariane. Network lors d'une conférence de presse le 10 février.

Il lui restera encore à solder le différend financier qui oppose le conseil départemental à l'ancien président-directeur général d'Ariane, Marc Gauché. Ce dernier réclame plusieurs centaines de milliers d'euros au titre de la rupture de son contrat. Une audience est prévue devant le tribunal de commerce, le 11 mars.

ÉCONOMIE

Ariane. Network quitte le giron départemental

Patrick Guerrier

Le conseil départemental a annoncé, hier, la vente de la société Ariane. Network dont la collectivité est le principal actionnaire. L'acquéreur de cet opérateur réseau et notamment du Data center implanté à Albi a pour nom Celeste. C'est également un opérateur pour les entreprises, spécialisé dans la fibre optique et les solutions réseaux. « Nous sommes satisfaits, indiquait hier, Christophe Ramond. Le département se mobilise depuis de nombreuses années sur le haut débit. C'est la priorité. On avait un outil avec la Sem E Tera et Ariane Network. J'ai toujours dit qu'il fallait s'adapter. Cet outil s'éloignait de plus en plus de l'intérêt public local. Il fallait envisager une cession. Celeste est une entreprise connue et reconnue au niveau national plutôt basée dans le nord de la France. Ils étaient intéressés pour venir s'implanter dans le Sud. Nous avons commencé par sécuriser l'emploi pour assurer la pérennité des postes. On voulait aussi qu'ils restent au sein des locaux actuels. C'est donc un partenariat gagnant gagnant qui nous permet de nous recentrer sur nos missions de service public et qui permet à une entreprise de venir se développer dans le Tarn ». Avec cette cession, le président du conseil départemental reconnaît « un changement de cap ». Il rompt avec la politique de son prédécesseur et met fin à une stratégie qui a suscité

pas mal de remous au sein de l'instance départementale. Selon Christophe Ramond, Celeste reprend l'ensemble des éléments liés à ETERa et Ariane et notamment les bâtiments et les emprunts.



« Il fallait se recentrer sur ce qui est le cœur des missions du conseil départemental, c'est-à-dire la solidarité entre les hommes et les territoires », assume le président. Il développera plus précisément les éléments de cette acquisition et notamment le prix de vente d'Ariane. Network lors d'une conférence de presse le 10 février. Il lui restera encore à solder le différend financier qui oppose le conseil départemental à l'ancien président-directeur général d'Ariane, Marc Gauché. Ce dernier réclame plusieurs centaines de milliers d'euros au titre de la rupture de son contrat. Une audience est prévue devant le tribunal de commerce, le 11 mars. ■



Celeste rachète Ariane Network

Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, Celeste annonce sa quatrième acquisition avec le rachat d'Ariane Network. Basé à Albi en Occitanie, Ariane Network est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de Celeste de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane Network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de Celeste dans le sud-Ouest de la France », indique Nicolas Aubé, Président fondateur de Celeste.

« Celeste et Ariane Network partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région. C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à Ariane Network, une véritable perspective de développement », ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn..

« Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra à Ariane Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets. Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement. Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour Ariane Network qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale ».



Celeste rachète Ariane Network

Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, Celeste annonce sa quatrième acquisition avec le rachat d'Ariane Network. Basé à Albi en Occitanie, Ariane Network est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de Celeste de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane Network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de Celeste dans le sud-Ouest de la France », indique Nicolas Aubé, Président fondateur de Celeste.

« Celeste et Ariane Network partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région. C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à Ariane Network, une véritable perspective de développement », ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn..

« Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra à Ariane Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets. Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement. Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour Ariane Network qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale ».



Celeste rachète Ariane Network

mardi 04 février 2020 Opérateurs et FAI Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, Celeste annonce sa quatrième acquisition avec le rachat d'Ariane Network. Basé à Albi en Occitanie, Ariane Network est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de Celeste de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane Network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de Celeste dans le sud-Ouest de la France », indique Nicolas Aubé, Président fondateur de Celeste.

« Celeste et Ariane Network partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région. C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à Ariane Network, une véritable perspective de développement », ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn..

« Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra à Ariane Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets. Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement. Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour Ariane Network qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale ».



Celeste rachète Ariane Network

Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, Celeste annonce sa quatrième acquisition avec le rachat d'Ariane Network. Basé à Albi en Occitanie, Ariane Network est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de Celeste de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane Network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de Celeste dans le sud-Ouest de la France », indique Nicolas Aubé, Président fondateur de Celeste.

« Celeste et Ariane Network partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région. C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à Ariane Network, une véritable perspective de développement », ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn..

« Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra à Ariane Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets. Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement. Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour Ariane Network qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale ».

Commentaires

Aucun commentaire pour le moment. Soyez le premier à laisser un commentaire.



Celeste rachète Ariane Network

Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, Celeste annonce sa quatrième acquisition avec le rachat d'Ariane Network. Basé à Albi en Occitanie, Ariane Network est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de Celeste de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane Network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de Celeste dans le sud-Ouest de la France », indique Nicolas Aubé, Président fondateur de Celeste.

« Celeste et Ariane Network partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région. C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à Ariane Network, une véritable perspective de développement », ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn..

« Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra à Ariane Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets. Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement. Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour Ariane Network qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale ».



Celeste rachète Ariane Network

Après les acquisitions de Via Numerica, Option Service et plus récemment Pacwan, Celeste annonce sa quatrième acquisition avec le rachat d'Ariane Network. Basé à Albi en Occitanie, Ariane Network est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019.

« Cette nouvelle opération confirme l'ambition de Celeste de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français. Ariane Network dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de Celeste dans le sud-Ouest de la France », indique Nicolas Aubé, Président fondateur de Celeste.

« Celeste et Ariane Network partagent le même ADN et ont simultanément investi dans un réseau en fibre optique et un datacenter de nouvelle génération, afin d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients. Ce rapprochement est une étape logique, qui va permettre d'enrichir l'offre à destination des entreprises du Tarn et de la Région. C'est donc un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à Ariane Network, une véritable perspective de développement », ajoute Christophe Ramond, Conseil départemental du Tarn..

« Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics démontre notre volonté de s'adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Elle permettra à Ariane Network de bénéficier de nouveaux investissements privés et ainsi de développer de nouveaux projets. Nos efforts se sont concentrés sur la cohérence du projet permettant d'assurer non seulement la pérennité de l'activité mais aussi son développement. Il s'agit donc d'une nouvelle étape décisive pour Ariane Network qui sera désormais intégrée à un groupe d'envergure nationale ».



L'opérateur CELESTE rachète Ariane Networks



Basée à Albi en Occitanie, ARIANE.NETWORK est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs, un datacenter écologique, un réseau en propre de 800 km de fibre optique. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 9 millions d'euros en 2019. « Cette nouvelle opération confirme l'ambition de CELESTE de devenir le principal opérateur alternatif pour entreprises du marché français" indique Nicolas Aubé, président-fondateur de CELESTE. "ARIANE.NETWORK dispose d'une équipe très compétente et renforcera le maillage régional de CELESTE dans le sud-Ouest de la France". "C'est un nouveau chapitre qui s'ouvre, un nouveau cap qui conforte nos choix concernant le déploiement du très haut débit sur le Tarn, dans des délais très courts, tout en donnant à ARIANE NETWORK, une véritable perspective de développement" affirme pour sa part Christophe Ramond, président du Département du Tarn. "Cette cession, rare de la part d'actionnaires publics, démontre notre volonté de nous adapter et de répondre au mieux aux intérêts d'un territoire tout en se recentrant sur nos missions de services publics. Cette cession permettra à ARIANE.NETWORK de bénéficier de nouveaux investissements privés. La société pourra développer de nouveaux projets."



Exclu 100%: le département du Tarn vend Ariane Network à Celeste

Infos Tarn Exclu 100%: le département du Tarn vend Ariane Network à Celeste 100% RADIO 100% RADIO



Tarn

04/02/2020 10:05 modifié le 04/02/2020 à 10:06 Par Laurent Batigne Autres infos dans :
 Tarn 03/02/2020 11:03 Mazamet: Olivier Fabre revendique un bilan exceptionnel 31/01/2020
 10:13 Une affaire d'agression au couteau classée sans suite à Albi 30/01/2020 08:19 Importante
 opération de police hier soir à Albi 28/01/2020 10:42 Tarn: pas de séance de rattrapage pour ceux
 qui ont boycotté les E3C 27/01/2020 14:37 Un homme retranché chez lui à Noailhac 26/01/2020
 13:36 Accident mortel : la victime est un rugbyman graulhetois 26/01/2020 09:09 27-0 : Castres
 fanny à domicile face au Racing 92 ! 24/01/2020 13:33 La permanence du député du Tarn Jean
 Terlier "affichée" par les manifestants

Le Conseil Départemental du Tarn a vendu Ariane.Network à la société privée Celeste.

Ariane.Network avait la charge du déploiement de la fibre dans le Tarn et le Conseil Départemental était l'actionnaire unique de cette société de services numériques.

Ariane.Network était une filiale de la société d'économie mixte E-Tera présidée par le président du Département.

C'est désormais vendu à une société privée. "Le Conseil Départemental se recentre sur ses activités de services publics" explique son président Christophe Ramond.

Celeste réalise ainsi une nouvelle opération de croissance, c'est sa 4^{ie} acquisition avec ce rachat.

Celeste et la SAEM e-tera ont signé un contrat de cession de la filiale Ariane.Network et l'opération devrait être finalisée dans les prochaines semaines.

D'ailleurs une conférence de presse se tiendra le 10 Février prochain à Albi pour présenter les enjeux de cette acquisition.

Ariane.Network, basé à Albi, est l'un des principaux opérateurs du sud de la France avec une soixantaine de collaborateurs,et un datacenter.

Celeste, créée en 2001, est un opérateur spécialisé dans la fibre optique et s'adresse aux entreprises et aux collectivités.



Autres infos dans : Tarn 03/02/2020 11:03 Mazamet: Olivier Fabre revendique un bilan exceptionnel 31/01/2020 10:13 Une affaire d'agression au couteau classée sans suite à Albi 30/01/2020 08:19 Importante opération de police hier soir à Albi 28/01/2020 10:42 Tarn: pas de séance de rattrapage pour ceux qui ont boycotté les E3C 27/01/2020 14:37 Un homme retranché chez lui à Noailhac 26/01/2020 13:36 Accident mortel : la victime est un rugbyman graulhetois 26/01/2020 09:09 27-0 : Castres fanny à domicile face au Racing 92 ! 24/01/2020 13:33 La permanence du député du Tarn Jean Terlier "affichée" par les manifestants Toutes les infos

Voir aussi



Mazamet: Olivier Fabre revendique un bilan exceptionnel



Une affaire d'agression au couteau classée sans suite à Albi



Importante opération de police hier soir à Albi

**HIGH-TECH & MEDIAS**

Fibre : la concurrence arrive dans les grandes villes

TÉLÉCOMS

CityFast, qui a racheté les réseaux de Bouygues Telecom dans les grandes villes, ouvre ses lignes aux petits opérateurs télécoms.

Sébastien Dumoulin
@sebastiendmln

La guerre des télécoms n'est pas près de s'arrêter. Elle pourrait même s'intensifier, avec l'arrivée prochaine, face aux quatre armées ennemies d'Orange, SFR, Bouygues et Free, d'une multitude de petits et moyens adversaires sur un terrain de bataille qui leur était jusqu'à présent réservé : la fibre optique dans les grandes villes.

Le fomenteur de ces troubles à venir s'appelle CityFast, une société créée il y a un peu plus d'un an par Axione (filiale de Bouygues Construction) et le fonds Mirova. L'entité avait alors acheté les 140.000 lignes de fibre optique déployées par Bouygues Telecom dans les grandes villes, moyennant 45 millions d'euros. CityFast avait aussi pris l'engage-

ment de connecter 3,4 millions de foyers urbains d'ici fin 2021 et de louer cette infrastructure à l'opérateur de Martin Bouygues. Ainsi qu'à d'autres.

Un an plus tard, le plan d'investissement privé de 600 millions d'euros est bien engagé. CityFast assure avoir franchi les 800.000 lignes de fibre optique déployées. Et le grosiste va passer à la phase suivante, celle de la commercialisation de ces tuyaux aux opérateurs intéressés. La foultitude d'opérateurs régionaux ou spécialisés sur la fourniture des TPE-PME (Coriolis, Adista...) pourra alors offrir des abonnements à la fibre optique dans les centres-villes à des tarifs très compétitifs.

« Aujourd'hui, c'est un marché très fermé, explique Eric Jammaron, le président de CityFast, qui pointe que les armoires dans les immeubles sont conçues... pour héberger quatre opérateurs. Un cabinet d'avocats de centre-ville, par exemple, a un choix très limité. Soit il prend un abonnement FTTH auprès d'un des grands opérateurs présents dans l'immeuble, sans garanties, soit il passe par un opérateur d'entreprise pour avoir une fibre dédiée avec une qualité de service très supérieure, mais un abonnement très cher. »

CityFast est persuadé que les petits et moyens opérateurs se presseront pour proposer de la fibre, avec ou sans garantie de temps de rétablissement, aux TPE-PME. Et pourquoi pas au grand public, même si c'est un segment de marché plus complexe à migrer sur une offre « alternative ».

Un prix divisé par trois

« Nous faisons le pari de la masse, avec des prix extrêmement agressifs, assure Eric Jammaron. Aujourd'hui, une offre ADSL pro, avec des débits très inférieurs, se vend 60 à 80 euros. La fibre pro ne descend pas en dessous de 300 euros. » CityFast vendra ses lignes FTTH avec garanties de service trois fois moins cher aux opérateurs. L'argument ne convainc pas entièrement Nicolas Aubé, le patron de Celeste, un opérateur spécialisé dans la fibre dédiée, persuadé que les entreprises resteront friandes de lignes rien qu'à elles : « Pour des structures à partir de dix personnes, ce prix n'est pas un frein. » CityFast saura rapidement à quoi s'en tenir. Dès cette semaine, il ouvre à la location ses lignes de fibre dans le 7^e arrondissement de Paris, puis dans les autres quartiers de la capitale, ainsi qu'à Lyon et Marseille. ■



Fibre : la concurrence arrive dans les grandes villes

CityFast, qui a racheté les réseaux de Bouygues Telecom dans les grandes villes françaises, ouvre ses lignes aux petits opérateurs télécoms. Ils vont pouvoir affronter les quatre grands dans ce qui restait leur chasse gardée: Paris, Lyon, Marseille... La guerre des télécoms n'est pas près de s'arrêter. Elle pourrait même s'intensifier, avec l'arrivée prochaine, face aux quatre armées ennemies d'Orange, SFR, Bouygues et Free, d'une multitude de petits et moyens adversaires sur un terrain de bataille qui leur était jusqu'à présent réservé : la fibre optique dans les grandes villes.

Le fomenteur de ces troubles à venir s'appelle CityFast, une société créée il y a un peu plus d'un an par Axione (filiale de Bouygues Construction) et le fonds Mirova. L'entité avait alors acheté les 140.000 lignes de fibre optique déployées par Bouygues Telecom dans les grandes villes, moyennant 45 millions d'euros. CityFast avait aussi pris l'engagement de connecter 3,4 millions de foyers urbains d'ici fin 2021 et de louer cette infrastructure à l'opérateur de Martin Bouygues. Ainsi qu'à d'autres.

Des armoires conçues pour quatre

Un an plus tard, le plan d'investissement privé de 600 millions d'euros est bien engagé. CityFast assure avoir franchi les 800.000 lignes de fibre optique déployées. Et le grossiste va passer à la phase suivante, celle de la commercialisation de ces tuyaux aux opérateurs intéressés. La foultitude d'opérateurs régionaux ou spécialisés sur la fourniture des TPE-PME (Coriolis, Adista...) pourra alors offrir des abonnements à la fibre optique dans les centres-villes à des tarifs très compétitifs.

« Aujourd'hui, c'est un marché très fermé, explique Eric Jammaron, le président de CityFast, qui pointe que les armoires dans les immeubles sont conçues... pour héberger quatre opérateurs. Un cabinet d'avocats de centre-ville par exemple a un choix très limité. Soit il prend un abonnement FTTH auprès d'un des grands opérateurs présents dans l'immeuble, sans garanties, soit il passe par un opérateur d'entreprise pour avoir une fibre dédiée avec une qualité de service très supérieure, mais un abonnement très cher. ».

Un prix divisé par trois

CityFast est persuadé que les petits et moyens opérateurs se presseront pour proposer de la fibre, avec ou sans garantie de temps de rétablissement, aux TPE-PME. Et pourquoi pas au grand public, même si c'est un segment de marché plus complexe à migrer sur une offre « alternative ».

« Nous faisons le pari de la masse, avec des prix extrêmement agressifs, assure Eric Jammaron. Aujourd'hui, une offre ADSL pro, avec des débits très inférieurs, se vend 60 à 80 euros. La fibre pro ne descend pas en dessous de 300 euros ». CityFast vendra ses lignes FTTH avec garanties de service trois fois moins cher aux opérateurs.

L'argument ne convainc pas entièrement Nicolas Aubé, le patron de **Celeste**, un opérateur spécialisé dans la fibre dédiée, persuadé que les entreprises resteront friandes de lignes rien qu'à elles: « Pour des structures à partir de dix personnes, ce prix n'est pas un frein ». CityFast saura rapidement à quoi s'en tenir. Dès cette semaine, il ouvre à la location ses lignes de fibre dans le septième arrondissement de Paris, puis dans les autres quartiers de la capitale, à Lyon et Marseille.

CerbAir lève 5,5 millions €

L'ère des drones est arrivée et l'armée n'en est plus la seule utilisatrice. Aujourd'hui, il est estimé qu'environ 10 millions de drones civils sont en circulation et que ce nombre, en constante hausse, va dépasser les 50 millions en 2025. Les actualités évoquant des actes malveillants impliquant des drones, jusque-là ponctuelles, sont désormais quotidiennes. Face à ces nouvelles menaces, la société CerbAir a développé des solutions ayant pour but, notamment, de sécuriser les sites sensibles. Depuis le début de l'année 2017, la société a commercialisé avec succès plusieurs solutions anti-drone, notamment auprès de forces armées (ministère des Armées françaises, Forces aériennes colombiennes), de nombreuses prisons, de sites industriels mais également d'aéroports internationaux. Lors de sa levée de fonds d'1,5 million € en décembre 2017, CerbAir avait obtenu le soutien de nombreux investisseurs dont MBDA (missilier européen), Jean-Michel Aulas par le biais de son family office Holnest et Technofunders, le startup studio français deep-tech qui a lancé CerbAir.

Pour écrire une nouvelle page de son développement, CerbAir a notamment obtenu la confiance de Boundary Holding, spécialiste de la cybersécurité, de Aubé Management, la holding d'investissement de Nicolas Aubé (groupe Celeste) ainsi que de Smart Move Holding (Cyril Balas). MDBA, co-actionnaire historique de CerbAir, ainsi que TF Participations complètent le tour de table. Cette nouvelle levée de 5,5 millions € de fonds va permettre à CerbAir :

- d'accélérer son développement commercial ;
- d'industrialiser sa solution portable embarquée dans un sac à dos (Manpack) ;
- d'intégrer de nouvelles briques technologiques à sa solution.



© CerbAir