

NERIM et  
CM-CIC LBO Partners

# 1 rencontre qui a la fibre



Pionnier de l'ADSL professionnel en France, Nerim s'affirme aujourd'hui comme «le plus grand des petits» opérateurs Internet et Télécom dédié aux entreprises. Affichant une croissance annuelle moyenne de près de 20% sur les 10 dernières années, le groupe compte aujourd'hui plus de 25000 clients, de la TPE à la multinationale.

Entré dans l'entreprise comme Directeur Général en 2008, Cyril de Metz en est devenu le président à la suite du MBO de 2012.



Cyril de Metz



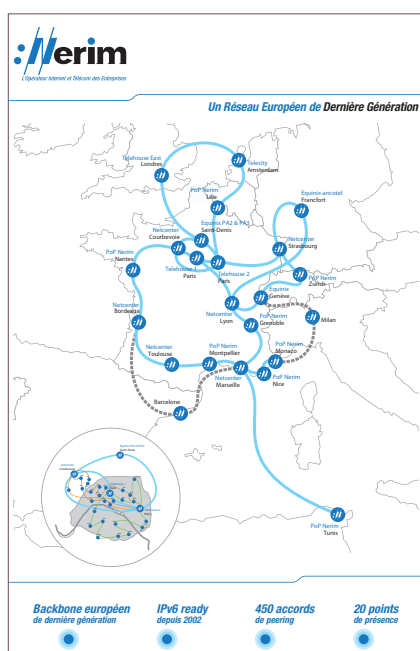
# CM-CIC LBO Partners et NERIM, un partenariat parfaitement connecté.

## Face à des poids lourds comme Orange ou SFR, comment une PME peut-elle exister et réussir sur le marché des opérateurs Internet ?

**Cyril de Metz :** Très performants pour les grandes entreprises, les leaders historiques du marché n'ont jamais développé d'offres réellement adaptées aux TPE-PME à qui ils proposent des services standardisés sur étagère, très proches des solutions grand public. Pour des raisons de rentabilité, les connexions sont souvent bridées, filtrées avec des délais de rétablissement qui peuvent atteindre plusieurs jours en cas de coupure du réseau. « 100 % B to B », nous offrons des services sur mesure aux entreprises. Chacun de nos clients a un interlocuteur dédié et nos ingénieurs réseaux se déplacent pour concevoir des infrastructures spécifiques. Grâce aux technologies les plus performantes (SDSL, VDSL2, fibre optique) nous garantissons des connexions fluides, stables avec des débits élevés nécessaires à des échanges de données de plus en plus volumineux. Et en cas de coupure, nous nous engageons à rétablir le service dans les 4 heures, un impératif dans le monde professionnel.

## Une qualité de service qui nécessite d'avoir votre propre réseau ?

**C.M. :** Oui. Dès sa création en 1999, Nerim a fait le choix d'avoir sa propre infrastructure. Aujourd'hui, notre réseau de dernière génération couvre en direct les plus grandes villes de France. Pour garantir la qualité des débits, nous veillons à ce qu'il ne soit jamais utilisé à plus de 40 %, en ouvrant de nouveaux « tuyaux » dès que ce seuil est atteint. En toute transparence, nos clients peuvent d'ailleurs visualiser en temps réel l'occupation de notre réseau. Nous investissons en permanence pour densifier cette toile avec un effort particulier sur la fibre optique à laquelle toutes les entreprises de France, où qu'elles se trouvent, peuvent avoir accès.





## Quels sont vos axes de développement pour les années à venir ?

**C.M. :** Pour offrir un service complet aux entreprises, nous nous positionnons aujourd'hui comme un opérateur de communication global. En complément des connexions internet, nous proposons ainsi des solutions d'hébergement et de téléphonie. Ces deux dernières activités ne représentent toutefois pour le moment que 25 % de notre chiffre d'affaires. Afin de rééquilibrer notre portefeuille, nous nous sommes engagés dans une politique de croissance externe en vue d'acquérir de nouvelles compétences dans ces domaines, sur un rythme d'une acquisition tous les deux ans. Notre objectif est de consolider notre position dans le Top 4 des opérateurs de référence aux côtés d'Orange, SFR et Completel.

## Comment CM-CIC LBO Partners vous accompagne-t-il dans cette nouvelle stratégie ?

**C.M. :** CM-CIC LBO Partners est devenu le principal actionnaire de Nerim, à l'occasion du MBO de 2012, au cours duquel le comité de direction a racheté le groupe à MM. Carel et Bouaziz, les fondateurs. Dans cette logique de croissance externe, un partenaire comme CM-CIC LBO Partners qui investit en fonds propre nous donne les moyens

de nos ambitions. Toutefois l'aspect relationnel est fondamental. Nous nous rencontrons au moins une fois par mois au conseil de surveillance, au cours duquel nous abordons ouvertement tous les sujets. C'est très appréciable d'échapper à la solitude du chef d'entreprise avec des interlocuteurs disponibles, qui m'aident à prendre du recul.

450  
accords  
de peering

26 M€  
de CA

+ de 25 000  
clients

+ de 450  
partenaires actifs

# NERIM vu par Gontran Duchesne, CM-CIC LBO Partners.



**Gontran Duchesne**

---

Nerim se démarque sur le marché par la maîtrise de sa propre infrastructure de haut niveau en France et dans plusieurs pays européens (UK, Pays-Bas, Allemagne...). Ceci lui permet d'offrir une qualité de service irréprochable (GTR de 4h) ainsi que des services spécifiques. Ce sont d'importants éléments de différenciation et de fidélisation pour des clients PME qui ont des exigences de qualité similaires aux grands groupes et des besoins d'offres adaptées à leurs problématiques spécifiques.

De fait, Nerim dispose d'une offre complète lui permettant de coller aux attentes des clients et notamment de couvrir l'ensemble des besoins télécoms des PME : FAI dont notamment des offres fibres haut de gamme, hébergement, téléphonie (fixe, VOIP, mobile), cloud...

Créée par Christophe Carel et Raphaël Bouaziz sur une démarche à la fois visionnaire et rationnelle dès le début des années 2000, l'entreprise est emmenée par Cyril de Metz qui a rejoint l'entreprise en 2008 et affiche un track record éprouvé dans le métier. Nous avons été séduits par la qualité du projet qu'il souhaitait construire et la confiance s'est tout de suite installée. Ainsi, en à peine un an, nous avons déjà significativement élargi l'offre, et nous devrions avoir réalisé deux croissances externes avant la fin de l'année.

En outre, l'équipe est la pierre angulaire du projet, et consécutivement nous avons mis en place des outils de fidélisation et d'intéressement à la performance, qui ont aussi été un facteur d'attractivité pour renforcer le management avec de nouveaux talents.





Conquête de l'Everest en 1953  
par Edmund Hillary et Tensing Norgay.



Record de plongée dans la Fosse des Mariannes  
en 1960 par Jacques Piccard et Don Walsh.



Ouverture de la ligne des Andes  
par Mermoz et Guillaumet en 1929.



Conquête de la lune  
par les américains en 1969.



## RIEN DE GRAND NE SE FAIT SANS CONFIANCE.

Cette conviction inspire au quotidien les femmes et les hommes de CM-CIC LBO Partners dans leur relation avec les entrepreneurs qu'ils accompagnent.

Filiale de CM-CIC Capital Finance, nous gérons des fonds ouverts majoritairement aux investisseurs tiers. Ces fonds interviennent en tant qu'actionnaire de référence, majoritaire ou chef de file dans le montage d'opérations de capital transmission. Notre approche généraliste se nourrit d'une expertise spécifique dans les métiers de la distribution, des services aux entreprises, de l'environnement, de la communication et de la santé.

CM-CIC LBO Partners  
29-31 rue St Augustin  
75002 Paris  
Tél. 01 56 75 85 00  
[www.cmciclbopartners.fr](http://www.cmciclbopartners.fr)

**CM-CIC**  
**Capital Finance**