



## Patrice Giami, Christophe Bach (B3G) On ne les arrête plus !

**Avec plus de 50.000 utilisateurs, B3G propose une offre complète de services télécom. Centrex et téléphonie IP accessibles aux TPE et PME françaises. Un vrai parcours gagnant.**

Les deux hommes se rencontrent à Polytechnique et décident très tôt de créer ensemble une première société. Fort de leur succès, ils lancent B3G en 2001. Leur offre s'articule autour de cinq gammes principales : une offre de Centrex (B-Centrex) intégrant l'ensemble des fonctionnalités d'un standard PABX et de convergence téléphonique/informatique, un service de raccordement téléphonique à haut débit (B-Direct), un service 100% Internet (B-DSL), une offre de présélection (B-Initial) et des offres sur-mesure. Tous et toutes répondent aux besoins spécifiques des entreprises et leur permettent de réaliser d'importantes économies.

### Deux hommes complémentaires

Le duo fonctionne si bien que Patrice explique qu'ils travaillent dans le même bureau. "En cas d'ambiguïté pour un collaborateur, cette proximité spatiale lui permet de voir de suite qui d'entre nous est le plus apte à répondre. Nous arbitrons également ainsi d'éventuelles divergences sur l'approche d'un sujet". Concrètement, ils se partagent tout l'administratif, le financier et les relations institutionnelles avec leurs actionnaires. Patrice endosse le rôle de directeur commercial, marketing et des ressources humaines. Quant à Christophe, il est le directeur technique. "Je m'occupe beaucoup plus de tout ce qui est développement stratégique.



#### en chiffres

**50000** utilisateurs réseau.

Plus **300** distributeurs actifs.

Pack pour les TPE/PME à partir de **10 €**

Chiffre d'affaires 2006 : **70 M €**

**8** agences en Province.

*Comment créer l'offre et maîtriser les technologies sous-jacentes ainsi que la connaissance de tous les modèles économiques télécom. Nous avons tout de même créé à partir de rien un opérateur télécom qui joue aujourd'hui dans la cour des grands !". Plutôt du genre à mettre la main à la pâte... "Lorsque nous avons démarré cette société, nous étions pratiquement seuls, bien obligés de mettre les mains dans le cambouis et d'aller au bout des problèmes. Cela nous donne une compréhension très précise de notre business et de toutes ses composantes".*

Patrice Giami a une vision très claire d'un climat plus propice au développement des PME. "Bon nombre d'études montrent que la compétitivité des entreprises et leur productivité sont directement liées au taux de pénétration des nouvelles technologies de l'information et en premier lieu des télécoms. Globalement, on ne peut pas vraiment dire que l'on donne les moyens aux PME d'accéder aux outils de productivité essentiels que constituent des solutions de télécom innovantes. Leur situation en France est difficile, sans l'attractivité du grand public ni les leviers de négociation des grandes entreprises. Elles font un peu figure de parents pauvres et se voient proposer des offres faibles en services et chères. Comparez avec le niveau de services proposés à un grand compte, c'est le jour et la nuit ! C'est l'un des atouts du Centrex que nous mettons en avant. Nous démocratisons les fonctionnalités presque banales pour des grands comptes, mais totalement inaccessibles aux PME".

### L'offre qui va bien

Faiblesse des réseaux de distribution, offres aux PME peu développées... quand les commerciaux de B3G contactent leurs distributeurs, ce n'est que du plaisir. Pour Patrice, cela s'explique par trois facteurs. "Tout d'abord une très bonne maîtrise de la technologie de téléphonie et de Centrex IP, ensuite une stratégie de distribution indirecte mise en place très tôt qui nous permet d'avoir une grande proximité commerciale et enfin une excellente maîtrise opérationnelle. Cela va faire quatre ans que nous déployons et opérons du Centrex. Nous avons inventé un nouveau métier à la confluence du métier d'opérateur télécom traditionnel s'arrêtant à la porte des entreprises et du monde de l'installateur téléphonique, de PABX, qui gère le réseau informatique et sait ce qu'est le



>> Christophe Bach et Patrice Giami. Leurs offres répondent aux besoins spécifiques des TMP et PME, et permettent de réaliser d'importantes économies.

poste de travail". Au niveau mondial, ils font partie des cinq opérateurs en développement sur ce marché.

Patrice revient sur l'évolution de l'accueil que les PME françaises leur réservent. "Lorsque nous avons commencé à prospecter en 2002, ces technologies avaient un peu les caractéristiques du monstre du Loch Ness, tout le monde en avait entendu parler, mais personne ne les avait vues fonctionner. C'est le lancement d'offres de téléphonie grand public IP qui les ont rendues très concrètes. Dans la foulée du développement massif de ces offres, favorisé par un contexte réglementaire et concurrentiel propice, la demande entreprise est née". Il semble, d'après Patrice que France Télécom reste en marge. "Lorsqu'un particulier utilise des technologies ou un nouveau service lui donnant accès à de nouvelles fonctionnalités et lui faisant réaliser des économies, il ne voit pas pourquoi il n'en ferait pas de même dans son entreprise !". Le Centrex est systématiquement envisagée par les PME.

## Un marché spécifique

Patrice Giami entre dans les détails. "Le marché grand public focalise l'attention des médias et donc des dirigeants des grands groupes télécom. Le marché de la PME est plus difficile à adresser parce qu'il est complètement éclaté. La France est aujourd'hui un cas relativement atypique en Europe avec 87% des PME encore clientes France Télécom". Il accueille très favorablement la nouvelle mesure sur le crédit

“ Il faut envisager une politique d'amortissement pour les PME. ”

d'impôt. "Les modalités précédentes n'étaient pas très favorables pour une société déployant un effort de R&D puisqu'elles portaient uniquement sur l'accroissement de l'effort R&D. Cela étant, à la place d'un crédit d'impôt, ce qui serait encore mieux ce serait des subventions parce que qui dit crédit d'impôt dit paiement d'impôt ! Ensuite, une politique d'amortissement pour les PME serait la bienvenue. Un amortissement sur 3 ans vous coûte beaucoup plus en cash que ce que vous économisez en impôt. Une PME anglaise investissant dans une infrastructure passe en charge 100% de ce qu'elle a investi la première année, la capacité à investir y gagne !".

Christophe Bach enchaîne. "Dans un cycle de PME, il y a forcément un moment où la structuration et l'investissement engendrent des pertes de façon passagère, avant de passer à un mode plus industriel. C'est un vrai problème aujourd'hui en France que de faire grossir sa PME. Il y en a beaucoup qui emploient 50 personnes, mais très peu 500, parce que le challenge de la structuration et de la croissance est très très difficile. L'aspect contrat de travail compte aussi, il faudrait en simplifier les modalités". Message transmis. ●

Virginie Legourd