



Yves Patout
Président de Devopsys

FOCUS TÉLÉCOM



« Depuis 4 ans,
notre croissance exceptionnelle
dépasse chaque année les 100% »

Créé en 2007, Devopsys a débuté son activité sur la base d'un service de téléphonie sur IP puis a développé, dès 2009, une activité plus complète d'opérateur. Concentrant pour le moment son développement en Limousin, cette start-up connaît, depuis 4 ans, une croissance annuelle exceptionnelle qui dépasse régulièrement les 100%.

Avenir Numérique : Pour quelle raison êtes-vous devenu opérateur de télécommunications ?

Yves Patout : Nous sommes devenus opérateur afin d'aller encore plus loin dans la logique d'optimisation des coûts pour nos clients finaux. La présence d'un Réseau d'Initiative Publique (RIP) en Limousin a été décisive dans notre choix de nous lancer dans l'aventure. Le RIP permet en effet le développement d'offres alternatives compétitives. Le partenariat avec Axione représente un avantage concurrentiel certain. Nous sommes passés de 104 000 € de CA en 2009 à près de 550 000 € de CA en 2011. L'essor de notre activité d'opérateur sur le réseau Dorsal n'y est naturellement pas étranger !

AN : Quel est votre positionnement et le profil de vos principaux clients ?

YP : Nous sommes un opérateur de proximité, c'est-à-dire que nous cultivons une relation forte avec nos clients. Cette proximité revendiquée est la clé de nos succès. La complémentarité d'une structure locale et agile comme la nôtre avec un groupe de la dimension d'Axione nous permet de gagner des marchés que nous n'aurions pas pu remporter tout seul. 2011 a ainsi été riche en matière de concrétisations auprès des collectivités locales. Grâce à une offre techniquement et économiquement performante, Devopsys a remporté par exemple 50 % des récents appels d'offres publics en Limousin. Ainsi en 2010, le Conseil général de la Haute-Vienne, la ville de Tulle, le syndicat des énergies de la Haute-Vienne, la communauté de communes de Bourgneuf ou encore la communauté de communes de Guéret nous ont fait confiance. Nous ne nous contentons pas de revendre une solution de téléphonie sur IP, nous l'enrichissons afin de l'adapter aux besoins des clients. C'est assurément notre force.

AN : Quels sont vos objectifs dans les trois prochaines années ?

YP : Devopsys partage ses sources de revenus entre ses clients publics et privés. D'ici à 3 ans, nous souhaitons nous développer au-delà des frontières de la région Limousin et notamment sur les autres RIP opérés par Axione. Nous allons nous appuyer sur la couverture d'Axione pour élargir notre présence commerciale ! L'attractivité constante du catalogue de service public d'Axione, associée à notre valeur ajoutée en matière de téléphonie, nous permet de maintenir un très bon niveau de compétitivité de nos offres. Qualité et prix, nos clients y sont naturellement très sensibles.

www.devopsys.com