

## NetXP fait sa première incursion en région en s'installant à Nantes



Michaël Briquet, directeur associé de NetXP : « En 2017, nous avons dégagé 10% de chiffre d'affaires supplémentaires et un REX d'environ 10%. Nous aurions pu faire beaucoup mieux avec davantage de collaborateurs. »

**La société de conseil et fournisseur de services managés francilien NetXP a ouvert une agence à Nantes début avril. Elle espère y compter une dizaine de collaborateurs au plus tard dans deux ans.**

Fondé en 2001, le prestataire francilien NetXP n'avait pas, jusqu'ici, éprouvé le besoin de s'implanter hors de son fief pour se développer. Début avril, cette société de conseil (sécurité, cloud, réseaux et télécoms) et fournisseur de services managés (infogérance, hébergement sur mesure, SOC labellisé CERT) a changé son fusil d'épaule. Elle a ouvert une agence à Nantes située au 12 avenue Carnot. Chargé de couvrir le grand-ouest, le point de présence est piloté par Pierre-Emmanuel Masson, un ancien de chez Wavestone et de Gigalis qui baigne dans le tissu économique local. Pour l'heure, l'homme est le seul représentant de NetXP à Nantes. Il devrait être rejoint par trois consultants avant la fin de l'année et être entouré d'une dizaine de collaborateurs d'ici un an et demi à deux ans.

### Ouvrir en région pour accéder à un nouveau vivier d'embauches

« Nous avons aussi étudié la possibilité de nous installer à Toulouse, Lille, Lyon et Bordeaux. Notre choix s'est porté sur Nantes notamment parce que la concurrence y est moins forte sur nos activités, que de beaux prospects y sont présents, et que le vivier de compétences local renferme les types de profils que nous recherchons », explique Michaël Briquet, le directeur associé de NetXP. Elargir ses capacités à recruter est une vraie nécessité pour que l'entreprise aux 100 salariés maximise son potentiel de croissance. « En 2017, nous avons dégagé 10% de chiffre d'affaires supplémentaires et un REX d'environ 10%. Nous aurions pu faire beaucoup mieux avec davantage de collaborateurs », indique le dirigeant.

A l'issue de son exercice fiscal en cours, NetXP pense cette fois-ci dépasser les 10% de croissance. Si les prestations de conseil qu'elle propose aux grandes entreprises sont sa principale source de revenus, elle compte aussi beaucoup sur ses services managés ciblant le mid-market pour stimuler ses facturations. Ils permettent en effet à l'entreprise de bénéficier d'un effet de levier induit par le fait qu'elle délivre ces prestations via un effectif mutualisé.

Par [Fabrice Alessi](#), Rédacteur en chef de Distributique.com