

Développement

Circet reprend la filiale France du groupe Camusat

Alors qu'elle fête ses 20 ans et affiche une excellente santé, la société Circet renforce encore ses positions sur le marché français des infrastructures télécoms avec l'acquisition de Camusat France (Camusat sas).

Avec dorénavant 880 collaborateurs et un chiffre d'affaires prévisionnel de 170 Millions d'euros pour 2013, la société Circet, basée à Sollies-Pont, se positionne comme l'un des leaders sur le marché français des infrastructures de télécommunications, un marché dopé par le boom du Très Haut Débit sur les réseaux fixes à fibre optique et les réseaux mobiles. Créée en 1993, l'entreprise qui fête ses 20 ans affiche année après année croissance et belle santé financière. Les actionnaires principaux de cette ETI nationale, multitechnique et indépendante sont ses cinq dirigeants, tous issus du secteur d'activité.

Les clients de Circet sont les opérateurs de télécommunications (France Télécom Orange, Numericable, Free, Bouygues Télécom, SFR, ...), les fabricants d'équipements télécoms (Ericsson, Alcatel-Lucent, Nec, Huawei, ...), les grands comptes utilisateurs de réseaux (EDF, Escota, RATP, ...), l'Etat (Défense) et les collectivités locales. Ce sont là de véri-

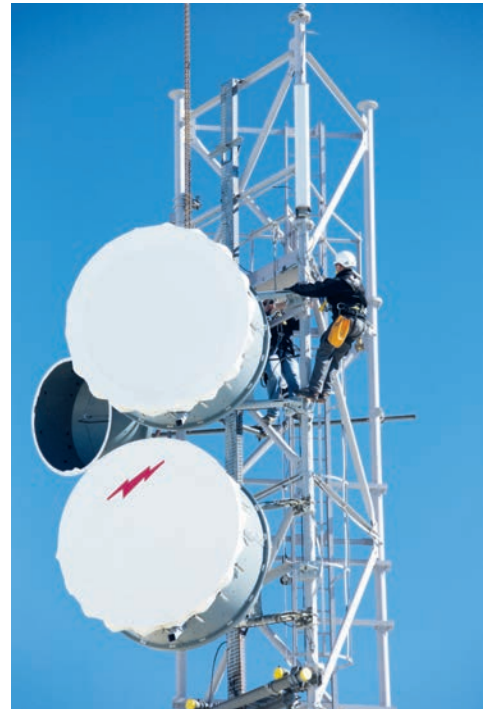
tables références qui permettent à l'entreprise varoise de se développer. Ainsi, récemment, Philippe Lamazou, président de Circet, signait avec les actionnaires du Groupe Camusat, le rachat de leur structure française "Camusat SAS".

Entreprise du même secteur, Camusat France, filiale du groupe Camusat, emploie 180 personnes réparties dans 9 agences sur l'ensemble du territoire français avec un chiffre d'affaires prévisionnel de 35 millions d'euros pour 2013. Son activité, centrée sur les réseaux télécoms mobiles, est totalement complémentaire de celle de Circet tant en termes de clients que de régions.

"Avec l'acquisition des activités France du Groupe Camusat, notre chiffre d'affaires atteint dès 2013 les 170 millions d'euros ce qui nous permet, dès à présent, de faire jeu égal avec les leaders du marché. Et nous comptons bien profiter encore de la dynamique de concentration de notre secteur d'activité pour poursuivre notre croissance et atteindre dès 2015 les 200 Million d'euros. Cela, grâce à notre très belle image de marque, à nos compétences techniques, à nos qualités de proximité et de réactivité et à notre culture des affaires", nous explique Philippe Lamazou.

Une formule qui fonctionne

Forte de positions commerciales solides et diversifiées, idéalement structurée pour capter les opportunités du secteur et gé-



rée avec rigueur, la société Circet affiche, année après année, croissance et belle santé financière sur un marché qui voit le nombre d'intervenants sans cesse diminuer. Ces dix dernières années, le nombre de prestataires de "rang 1" est en effet passé de 500 à une petite trentaine. Entre 2009 et 2012, le chiffre d'affaires de Circet a crû de 35% avec en 2012 un résultat d'exploitation supérieur à 7%, largement au-dessus des standards du secteur. Et ce n'est pas fini... La société annonce encore d'ambitieux objectifs de croissance pour les années à venir.

Dotée d'une structure volontairement resserrée, l'entreprise privilégie proximité, réactivité et décisions en circuit court. Et la formule fonctionne plutôt bien. C'est, en effet, autour de valeurs fédératrices partagées au sein de l'entreprise : Clients, Implication, Résultat, Challenge, Evolution et Tous ensemble, que s'inscrivent le développement harmonieux et la croissance de Circet.



Portrait Philippe Lamazou, 40 ans président de Circet

En 2006, après dix années passées chez deux intégrateurs de réseaux télécoms français, Philippe Lamazou crée le Groupe Prothea avec quatre associés également issus du secteur, Clément Arriau, Pascal Henné, Pierre Henriey et Yves Vautrin. Deux ans plus tard, leur entreprise rachètera Groupe Circet, de taille nettement plus importante mais en proie à des difficultés. Depuis cette date, Philippe Lamazou préside cet

ensemble qui sous le nom de Circet ne cesse de croître sur un marché en pleine concentration. Gain de nouveaux contrats et acquisition d'entreprises complémentaires rythment ainsi la vie de la société qu'il guide avec une double exigence : rigueur dans la gestion et respect de valeurs fédératrices fortes.