

Altitude repart en famille dans l'aventure des télécoms

■ En 2010, Jean-Paul Rivière avait vendu sa branche télécoms à Completel.

■ Deux colosses se partagent le marché des télécoms business to business : Orange et SFR.

En 2010, **Jean-Paul Rivière**, l'entrepreneur de l'agglomération de Rouen, fondateur d'**Altitude Groupe**, avait proposé à sa fille **Dorothée** et à son gendre, **Bertrand Lebarbier**, de prendre en main les destinées de la branche télécoms. Le jeune couple qui s'est rencontré sur les bancs de l'**Esigelec**, l'école d'ingénieurs de **Saint-Étienne-du-Rouvray**, avait décliné la proposition paternelle. Jean-Paul Rivière avait alors vendu cette branche lucrative (+ de 25% de croissance annuelle) de son groupe à **Completel** pour un montant - estimé à plusieurs millions d'euros - jamais divulgué. Grâce à cette acquisition, Completel, rebaptisée **SFR Business** en 2016, devient le troisième opérateur **B2B** en France.

« Le marché est toujours dynamique en France »

Lors de la vente, Jean-Paul Rivière avait négocié la « reprise » de son gendre au sein de l'entreprise. « Je suis resté quatre ans chez Completel en qualité de directeur général adjoint, précise Bertrand Lebarbier, 38 ans, qui a eu le temps de mûrir ce nouveau projet familial. Nous avons réfléchi à plusieurs scénarios pour au final choisir de repartir à zéro dans l'univers des télécoms pour les entreprises (NDLR : business to business). Le marché est toujours dynamique en France et nous avons ressenti le besoin d'une offre différente de la part des entreprises qui sont soit chez Orange, soit chez SFR. »

Ce retour de Groupe Altitude dans cet univers des télécoms a reçu la bénédiction de Jean-Paul Rivière qui a accordé un fonds

d'amorçage de 30 M€. Mais le fondateur d'Altitude prend soin de préciser qu'il ne joue pas un rôle opérationnel. « C'est mon mentor. Nous avons bien sûr échangé sur les points stratégiques. Je suis chanceux de pouvoir confronter mes idées avec les siennes sur un sujet qu'il connaît parfaitement. »

« Devenir le premier acteur indépendant français »

L'aventure redémarre à **Mont-Saint-Aignan**. Une quarantaine de collaborateurs est déjà à pied d'œuvre depuis plusieurs mois. « D'ici la fin de l'année 2017, nous devrions être 150. Et fin 2018, nous tablons sur 300 collaborateurs. » Avec l'ambition assumée de « devenir le premier acteur indépendant pour les entreprises. » Le nom de ce nouvel acteur normand dans le paysage national des télécoms B to B sera dévoilé dans quelques jours. La recette n'est pas magique. « Nous offrons des services de téléphonie aux entreprises, les mêmes services que peuvent fournir Orange et SFR, mais avec le service personnalisé en plus », détaille Bertrand Lebarbier. Altitude veut aller très vite. « Au total, pour ce lancement, nous allons investir 60 M€ dans le recrutement, l'embauche de collaborateurs sur toute la France. Il y a aussi de nouveaux produits à créer. » La première agence commerciale située forcément à Mont-Saint-Aignan va faire des « petits » à **Lille, Toulouse, Paris, Lyon, Nice** ou encore **Nantes**. L'agence de Mont-Saint-Aignan dirigée par **Thomas Bardin** - un « historique » d'Altitude Telecom - compte « une vingtaine de clients » dicit Bertrand Lebarbier. « Notre marque de fabrique, c'est la proximité, la désignation d'un interlocuteur dédié par client. Le premier point de souffrance pour un client, c'est le délai d'attente au téléphone quand il est confronté à une panne technique. »

Le coup de la panne, Jean-Paul Rivière ne l'a jamais vraiment connu. Et de toute façon, comme il l'a rappelé, il y a quelques jours à **Isneauville** lors d'une rencontre (lire ci-dessous) avec des chefs d'entreprise membres des clubs de **La Vatine**, de **La Ronce** et des **Bords de Seine**, venus l'écouter racon-



Bertrand Lebarbier, le gendre de Jean-Paul Rivière, pilote ce retour dans le secteur des télécoms « B to B » avec son épouse, Dorothée (photo David Morganti)

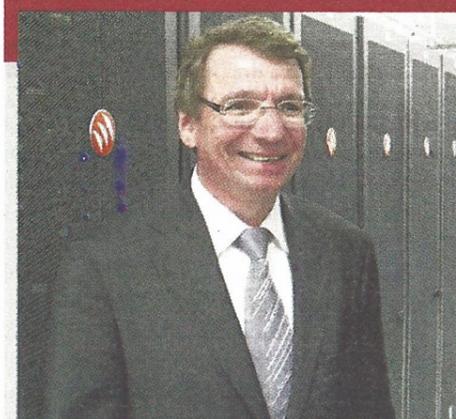
ter son parcours professionnel, il ne part jamais à l'aventure sans « un plan B, une roue de secours ». Sa présence, même discrète auprès de sa fille et de son gendre rassure. À commencer par les collaborateurs. « Avec Bertrand, nous n'avons pas eu beaucoup de mal à recruter. Les

gens qui travaillent avec moi croient en moi. » Et s'il ne le crie pas sur tous les toits, il est le premier à croire à ce retour dans les télécoms B to B.

THIERRY RABILLER

t.rabiller@presse-normande.com

COMMENT JEAN-PAUL RIVIÈRE A DÉVELOPPÉ ALTITUDE GROUPE



Jean-Paul Rivière, fondateur d'Altitude Groupe

Depuis ses débuts au Havre derrière le comptoir de sa première boutique qu'il avait appelée tout simplement « L'Ordinateur », Jean-Paul Rivière a connu une carrière qui est une vraie success story à la sauce normande.

En 2017, avant de recréer une branche dédiée aux télécoms pour les entreprises, Altitude Groupe, c'est cinq filiales : **Altitude Infrastructure**, **Cap Horn Promotion**, **Altitude Lotissement**, **Foncière Altitude** et **Altitude Senior**. « Mon moteur, c'est la création. Je ne comprends pas le mot 'ennui'. Même tout seul sur une plage,

je ne m'ennuie pas. » La seule différence entre hier et aujourd'hui, c'est qu'il « s'interdit toute initiative professionnelle ». L'histoire de rappeler à tout le monde que le Rivière qui dirige le groupe c'est sa fille, Dorothée. Avec elle, l'ADN du groupe sera respecté. « L'argent n'a jamais été mon moteur. L'argent que vous gagnez n'est qu'une conséquence de votre activité. Je préfère ne pas faire de paie pour investir. J'ai toujours investi la moitié de l'argent gagné dans la recherche et le développement. » Et la deuxième moitié n'a jamais été jetée par les fenêtres. Ce qui

explique qu'Altitude Groupe affichait en 2016 un chiffre d'affaires de 60 M€ pour des fonds propres portés à 80 M€. S'il laisse la deuxième génération gérer de A à Z ce retour dans les télécoms B to B, il saura, au cas échéant, lui rappeler l'adage qu'il a toujours appliqué à la lettre : « Je ne m'enferme pas dans une décision. Il faut savoir se remettre en cause assez tôt pour sortir d'une mauvaise passe. » Dorothée et Bertrand Lebarbier connaissent la « recette Rivière » : « Avoir peur de l'échec ; croire en son étoile et écouter les autres. »