

© DAVID-MORGANTI-B&B

LINKT
EN BREFPrésident
Bertrand Lebarbier
13, rue Jacques Mondot
76130 Mont-Saint-Aignan
www.linkt.fr300
SALARIÉS100 M€
DE CA PRÉVUS
EN 202140 M€
DE FONDS PROPRES INVESTIS
PAR LE GROUPE ALTITUDESEINE-MARITIME **TÉLÉCOMS**

Linkt : la grande ambition du petit Poucet normand

Sébastien Colle

Nouvel opérateur télécoms national B to B créé en 2016 via la holding Altitude détenue par Jean-Paul Rivière (créateur d'Altitude Telecom revendu à Completel-Numéricable en 2010), Linkt vient de finaliser une levée de fonds de 50 millions d'euros sous la forme d'un crédit syndiqué par Crédit Agricole Corporate & Investment Bank et Crédit Agricole Normandie-Seine. Les banques participantes sont Crédit Agricole Normandie-Seine, CIC Nord-Ouest, la Caisse d'Épargne Normandie et La Banque Postale. « Linkt est un projet ambitieux, il était naturel pour nous de l'être dans la stratégie de financement. Les résultats commerciaux de nos deux premières années d'exercice et la robustesse de notre business model nous permettent de recourir exclusivement à de la dette bancaire », souligne Bertrand Lebarbier, président de Linkt holding. Après avoir bénéficié, à son lancement, d'un investissement à hauteur de 40 millions d'euros en fonds propres par la holding Altitude, les fonds nouvellement levés sont destinés à financer le développement de l'opérateur sur les trois prochaines années. Et l'entreprise ne compte pas s'arrêter là : « Au total, nous souhaitons investir entre 100 et 120 millions

d'euros jusqu'en 2021, sur trois piliers de développement que sont les hommes, le système d'information et le réseau », précise Quentin Mazurier, directeur général délégué.

Capter 1% du marché français

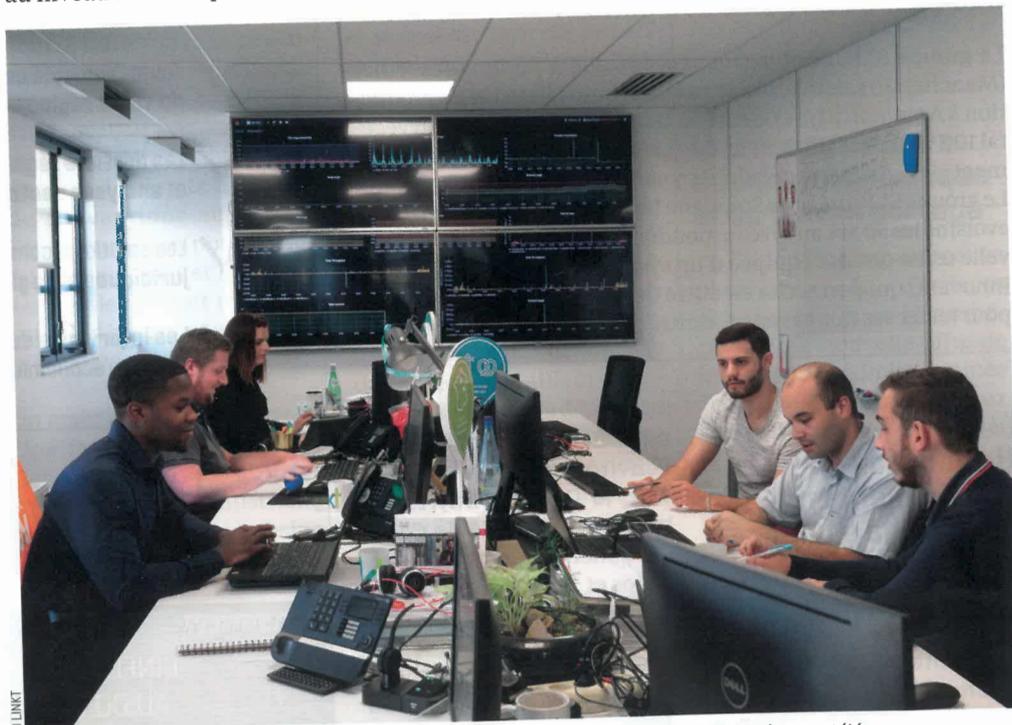
Après avoir réalisé un très bon démarrage sur le territoire normand avec l'arrivée de plusieurs dizaines de clients en quelques mois, l'objectif de déploiement affiché par les dirigeants de Linkt est clairement de se positionner au niveau national pour aller

chercher des clients à fort volume (plus de 700 clients depuis mi-septembre 2018, de la PME aux grands comptes en passant par de nombreux marchés publics).

Une vingtaine d'implantations sur le territoire français (Bordeaux, Paris, Lille, Toulouse, Lyon, Rouen...), 300 collaborateurs (dont 150 au siège de Mont-Saint-Aignan) et jusqu'à 350 d'ici à la fin 2018... « Nos concurrents sont les gros opérateurs comme Orange et SFR, ou encore des opérateurs régionaux comme Adista à Nancy », assure Quentin

Mazurier. Linkt a fait le choix d'un développement accéléré pour s'affirmer sur le marché B to B et proposer ses services dans les domaines de la téléphonie, de l'Internet, de l'interconnexion de sites flexibles (VPN/SDWAN), le cloud et la sécurité informatique.

« Notre ambition est de devenir l'opérateur alternatif B to B de référence d'ici à 2021 en visant 1% de parts de marché, soit plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires à cet horizon et plus de 5000 clients. En termes de marché, cela reviendra à devenir le numéro 4 derrière les trois opérateurs historiques [le numéro 4 réalise aujourd'hui 75 M€ de chiffre d'affaires, NDLR] », affirme Quentin Mazurier. À cette vitesse de déploiement, les opérateurs historiques n'ont plus qu'à bien se tenir face à l'appétit du petit normand. ■



Linkt, qui vient de lever 50 M€, veut devenir le numéro 4 du marché B to B d'ici à 2021. L'opérateur télécoms compte déjà plus de 300 collaborateurs.