

Nette Services. La PME valenciennoise étend son terrain de jeu vers l'Ile de France

● **ENTRETIEN** Créée il y a cinq ans par Romain Tellier, la PME valenciennoise Nette Services entend partir à la conquête de la région, puis de l'Ile de France, avant de s'attaquer à l'Hexagone. Des ouvertures d'agences et des opérations de croissance externe sont donc au programme.

Fondateur et dirigeant la société de nettoyage de locaux professionnels Nette Services, Romain Tellier a des ambitions et il ne s'en cache pas. « A l'horizon 2021, Nette Services sera dans le top 60 des sociétés de nettoyage en France ». Il ajoute en souriant : « Le ticket d'entrée dans ce top est un chiffre d'affaires minimum de 8 millions d'euros ». Les ambitions sont posées et la jeune PME valenciennoise semble plutôt bien partie pour les atteindre. Créée en 2012 par un jeune homme de 24 ans qui n'avait en poche qu'un chèque de licenciement, un emprunt bancaire et un prêt de sa mère, Nette Services a enregistré en 2016 un chiffre d'affaires de 2,2 millions d'euros, avec un bénéfice de 180.000 euros. La société emploie 200 salariés, dont près de 80 ETP. « En 2017, nous visons les 3,4 millions d'euros de chiffre d'affaires », indique le jeune dirigeant de 30 ans.

Pour poursuivre sur cette lancée Romain Tellier compte étendre son maillage géographique et réaliser quelques opérations de croissance externe.

De nouvelles implantations à Paris et à Lille

Pour le moment, Nette Services réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires dans le Valenciennois. Une situation qui n'a pas vocation à perdurer. En février dernier, la PME a ouvert une agence à Cergy Pontoise : « Nous avons repris un marché à un autre prestataire, pour le compte d'un de nos clients nordiste », explique Romain Tellier. Et qui dit reprise de marché, dit reprise du personnel du prestataire sortant, soit dix personnes. L'agence de Cergy Pontoise démarre donc avec 11 salariés, dont un directeur d'agence, et devrait réaliser à elle seule « 2 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici à cinq ans », note le jeune dirigeant. Il



Fondateur et dirigeant de Nette Services, Romain Tellier possède 99 % du capital, les 1 % restants étant détenus par sa mère.

précise : « Nous nous y implantons à la demande d'un de nos clients, mais c'est aussi pour nous un formidable tremplin pour en trouver d'autres dans cette zone ». Et pour compléter ce maillage parisien, Romain Tellier envisage déjà une

implantation dans le sud de l'Ile de France. Mais avant celle-ci, la PME devrait compter une agence à Lille, courant 2018, puis à Amiens. « Nous travaillons déjà à Lille à partir de Valenciennes : l'idée est de mettre en place une plus

grande proximité avec nos clients. Aujourd'hui nous pouvons déjà transférer 20 à 30 % de notre chiffre d'affaires sur cette future agence lilloise », note Romain Tellier. Une part de ces développements sera autofinancée, le reste faisant l'objet d'emprunts bancaires.

Des opérations de croissance externe

Dans le cadre de ce développement, et pour atteindre une taille critique en termes de chiffre d'affaires, Nette Services est à la recherche d'entreprises à racheter. « Je souhaite réaliser ces opérations de croissance externe d'abord dans la région : la proximité nous aidera à stabiliser les choses et à intégrer des agences au mieux. Quand nous saurons le faire correctement en région, nous pourrions le faire au niveau national », précise le dirigeant, qui souhaite s'implanter dans les grandes villes de France.

Accélérer vers l'industrie

Nette Services réalise 45 % de son chiffre d'affaires auprès du secteur tertiaire, 32 % dans des parties communes d'immeubles, 11 % dans l'hôtellerie-restauration, 6 % dans l'industrie, 4 % dans le médical et 2 % dans les collectivités. Romain Tellier souhaite aujourd'hui accélérer dans le

domaine de l'industrie, notamment agroalimentaire. « Nos managers ont suivi des formations spécifiques », souligne-t-il. Et de commenter : « Nette Services n'en est qu'au début de son histoire. C'est la première page et il reste toutes les autres à écrire. J'ai de très grosses ambitions pour cette société ». Ce jeune dirigeant, qui rêve d'être chef d'entreprise depuis qu'il est tout petit, reconnaît tout de même que l'aventure n'a pas toujours été des plus faciles : « La création d'une entreprise, c'est un parcours difficile. Je pense que si on en avait connaissance avant de se lancer, on ferait marche arrière. Quant à moi, je me dis que créer, je ne le referais pas. Je m'orienterais plutôt vers une reprise. C'est le travail qui paie avant tout et au début, j'ai travaillé de 7 heures du matin jusqu'à 22 ou 23 heures tous les jours. L'entreprise a certes dégagé de la marge dès la première année, mais j'ai mis 18 mois avant de prendre mon premier salaire ».

Élodie Soury-Lavergne

NETTE SERVICES

(Bruay-sur-l'Escaut)
Dirigeant : Romain Tellier
CA 2016 : 2,2 millions d'euros
200 salariés (80 ETP)
www.netteservices.fr

• ILS DÉMÉNAGENT



Orès. L'agence lilloise se dote de locaux plus grands

L'agence de publicité lilloise Orès, spécialisée dans la communication digitale, vient de se porter acquéreur de 400 m² de bureaux en plein centre-ville de Lille. L'agence était déjà installée dans la métropole, à proximité des gares, mais s'était retrouvée à l'étroit dans ses locaux. Le nouveau siège d'Orès sera désormais situé non loin de la Place de la République et accueillera ses 40 collaborateurs lillois dès cet automne. Orès est également présente depuis sa création (en 2013) à Shanghai, où elle emploie une vingtaine de collaborateurs. Elle y réalisait en 2015 un chiffre d'affaires d'1,5 million d'euros. L'agence s'est ensuite lancée à New York en 2015, suite à une opportunité. Au global, Orès comptait 70 collaborateurs en 2015 et affichait un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros. Le groupe Orès est né en octobre 2013 de l'association de cinq entrepreneurs. Il s'agit de Nicolas Guittard, fondateur des studios Orès et de son ami d'enfance Thomas Bevilacqua, ancien directeur marketing et communication, chez Decathlon, d'Oxela puis de Quechua, une marque pour laquelle il a beaucoup travaillé en Chine. À leurs côtés, figurent Aurélien Pélapat, leur directeur financier et ex-directeur d'une marque Decathlon en Chine, Julien Boulard, leur directeur de création et auparavant salarié de l'agence parisienne Fred & Farid. Le 5^e associé est Alexandre Mulliez, petit-fils du fondateur d'Auchan, Gérard Mulliez.

E.S.-L.

Wild Code School. Une école de codage sans chaussures s'implante à Lille

● **FORMATION** Sur le site d'Euratechnologies, une école atypique ouvrira à la rentrée prochaine. Celle-ci forme des développeurs Web sans conditions d'âge ni de diplômes.

Créée par Anna Stepanoff en 2013, la Wild Code School ouvre trois nouvelles écoles pour cette rentrée 2017 à Paris, Strasbourg et Lille. Comptant pour le moment six implantations à La Loupe, Bordeaux, Fontainebleau, Lyon, Orléans et Toulouse, cette école numérique a donc retenu la métropole lilloise pour l'une de ses toutes prochaines implantations. Olivier Trentesaux, ancien dirigeant d'une start-up lilloise, en sera le "campus manager", autrement dit le directeur.

Travailler avec les start-up et PME locales

C'est sur le site d'Euratechnologies, dans un plateau de 250 m², que la Wild Code School a choisi de s'installer. Un site de choix pour une école qui forme au métier de développeur web (niveau bac +2), avec un diplôme reconnu par l'État. « C'est un métier en pénurie » indique Olivier Trentesaux, qui compte bien capitaliser sur l'écosystème d'Euratechnologies, composé de quelque 265 entreprises. « Nous voulons que nos étudiants puissent bosser sur des projets fictifs, mais aussi réels, avec des start-up et des PME locales, qui n'ont pas forcément les moyens de se doter d'un service informatique », note le campus manager. Il ajoute : « J'ai déjà un contact avec une start-up d'Euratechnologies qui cherchait un développeur junior et 6 autres entre-



La Wild Code School s'implante sur 250 m² près d'Euratechnologies. L'école accueillera une première promotion de 15 élèves en septembre.

prises lilloises veulent déjà nous confier un projet alors que l'école n'est pas encore ouverte ».

Casser les codes de l'apprentissage traditionnel

« La Wild Code School est une école qui veut casser les codes d'apprentissage traditionnels. Elle apprend à apprendre et à se maintenir à niveau par la suite », souligne Olivier Trentesaux. Il ajoute : « Nous formons des élèves sans conditions de

diplôme ou d'expérience, à partir de 18 ans et jusqu'à 50 ans et plus. Nos trois critères pour intégrer l'école sont la motivation, l'aptitude et le projet professionnel ». Trois critères que l'école évalue au travers de tests que les candidats passent sur une plateforme d'apprentissage, Odyssey, après y avoir créé un compte. Les candidats retenus sont ensuite invités à participer à une journée d'immersion au sein de l'école, avant de s'engager dans la formation, qui dure 5 mois, suivie de 2

à 4 mois de stage. Et pour être sûr de casser tout à fait les codes de l'enseignement traditionnel, la Wild Code School invite ses étudiants à coder sans chaussures : « Car lorsque les pieds sont libres, l'esprit l'est aussi », sourit Olivier Trentesaux.

Une promotion de 15 élèves

La première promotion lilloise comptera 15 élèves, pour démarrer, avant de passer à une trentaine dès la rentrée 2018. Cette formation coûte 6.000 euros et l'investissement est rentable à en croire le campus manager : « 85 % des élèves de la Wild Code School sont en CDD ou en CDI un an après la formation, sachant que le salaire moyen d'un développeur web en France est de 44.000 euros par an. D'autres diplômés créent leur propre entreprise ou deviennent freelance ». Pour cette première promotion, les candidats pouvaient postuler sur le site Odyssey jusqu'au 9 juillet et dans ce métier qui enregistre 25 % de femmes, Olivier Trentesaux souhaite atteindre les 50 % au sein de l'école lilloise.

Élodie Soury-Lavergne

WILD CODE SCHOOL

(Lille)
Directeur : O. Trentesaux
CA : NC
2 salariés
wildcodeschool.fr