

Conseil & services en télécommunication, de la passion et des projets

Fondée en 2010 par Olivier Parret, la société Ajeel est une entreprise de services spécialisée dans les télécoms et notamment dans les métiers du déploiement de la fibre optique. Son ambition ? Proposer des experts passionnés afin d'accompagner ses clients à chaque étape de leurs projets de déploiement. Quelle est l'approche développée par les équipes d'Ajeel ? Et quels sont les enjeux de ce marché ? Son fondateur, Olivier Parret, nous répond.

« De nouveaux acteurs publics ou privés se sont lancés à la fin des années 2000 dans le déploiement des boucles locales en fibre optique avec, à la clé, de grands projets de transformation. Offres, organisations, méthodes, ingénierie, systèmes d'information, exploitation allaient générer de forts besoins de compétences et de services spécialisés. Ajeel est née de cette opportunité. Nous proposons à nos clients – essentiellement les opérateurs spécialisés en fibre optique - le savoir-faire d'une entreprise de services couvrant l'ensemble des métiers télécom ayant trait au déploiement des réseaux. Un positionnement unique sur le marché soutenu par les synergies que nous développons entre nos spécialités ». Lorsque le dirigeant d'Ajeel évoque le marché et l'approche qu'il a souhaitée développer, sa vision est simple... Pour répondre aux différents projets de ses clients - SFR/Numéricable, Nokia, Ericsson, Opale, Covage ou encore Scopelec - il a décidé de s'engager sur les résultats en proposant des réalisations clés en main. Il réunit, pour ce faire, des experts métiers, des développeurs informatiques, des techniciens support de niveau 2, ainsi que des ingénieurs spécialisés. « Grâce à la capitalisation de nos expériences chez différents opérateurs ainsi qu'à notre culture pluridisciplinaire, nous aimons nous définir comme un catalyseur qui permet à nos clients de faire les bons choix et d'atteindre plus rapidement leurs objectifs. » explique-t-il. Et de préciser : « Nous intervenons sur l'ensemble des métiers de production et de valorisation des infrastructures telecom. Cela signifie que nous conseillons nos clients très en amont des projets sur des aspects stratégiques, organisationnels ou budgétaires et que nous nous positionnons également en qualité de partenaire très opérationnel sur les projets. Nous intervenons en conseil, assistance technique ou dans le cadre d'offre clés en main. Depuis deux ans, nous développons une offre de bureau d'étude FTTH externalisée. Elle se révélait quelque peu en avance lorsque nous l'avons lancée mais elle a bel et bien trouvé aujourd'hui son marché.



>Olivier Parret

Elle devrait être rentable en 2017. La connaissance métier accumulée nous permet également de proposer une suite logiciel disponible en mode SaaS (Software as a service). Celle-ci s'avère déjà opérationnelle pour certains de nos clients et devrait être disponible en ligne fin 2016 ».

Du résultat sinon rien !

Vous l'aurez compris, si la particularité d'Ajeel tient au fait de proposer une expertise lui permettant de couvrir chaque étape du déploiement de la fibre, elle repose également sur l'engagement de ses consultants. Ils sont 31 à ce jour et n'œuvrent qu'avec une seule ambition : celle d'apporter des résultats, de partager leur enthousiasme dans la réalisation des projets tout en proposant des idées. Tel que son nom le suggère, la société mise sur l'agilité de son approche pour accompagner chaque client. « Nous sommes capables de réagir très vite », commente Olivier Parret. « Nous nous engageons réellement dans chaque projet et faisons toujours en sorte de les démarrer le plus rapidement possible. C'est le goût du mouvement et la passion pour ces métiers qui nous animent avant tout. En interne, le management se veut collaboratif, basé sur l'autonomie. Nos cadres doivent également se sentir libre de proposer des idées et s'ils sont entreprenants le collectif sera là pour les aider à développer. Notre prochain challenge ? Développer notre savoir-faire à l'international par le biais de notre suite logiciel en cours de développement. Il est également question de capitaliser sur nos expertises transverses en répliquant notre modèle sur de nouveaux secteurs. Cela s'entend à notre rythme car, jusqu'à maintenant, nous nous auto-finançons et ne nous développons que sur nos fonds propres. Quant à la finalité de notre action, celle-ci demeure inchangée depuis la création d'Ajeel. Il s'agit d'apporter à nos clients des solutions pour aller plus vite vers quelque chose de meilleur. »