

## Niji filialise une activité d'éditeur issue de sa pépinière d'entreprises interne

EDITEURS - 15/11/2011



Imprimer



Envoyer



Contact



Rss



Partager

**Niji accentue sa particularité : société de services plutôt que SSII, spécialiste plutôt que généraliste, elle se lance désormais tout simplement dans un autre métier. Un métier d'éditeur, complémentaire au sien, sur le même créneau que le sien, la convergence, mais en distribution indirecte.**

« *Le meilleur creuset pour créer une entreprise, c'est quand même une entreprise et très peu le monde universitaire* » lance Hugues Meili, P-dg de la société de services Niji. Fort de ce principe, il a lancé l'idée il y a trois ans de créer une pépinière interne d'entreprise pour incuber de nouvelles activités, différentes mais complémentaires de son activité initiale, et destinées à être filialisées.

La première réalisation vient de voir le jour, avec la création de la filiale Kurmi Software. Un éditeur de logiciels destinés au monde de la convergence IP, le coeur d'activité de Niji. Le produit mis sur le marché par Kurmi sert à automatiser la gestion des bouquets de service créés par une entreprise pour cette convergence. Il facilite la gestion d'un éco-système multi-constructeur ou multi-éditeur.

### Lancer un produit en le testant auprès des clients

Cette activité d'éditeur est différente de celle exercée initialement par Niji avec des investissements préalables nécessaires dans l'analyse du produit et sa réalisation. Le modèle économique se distingue également, il faut une vision du marché, des définitions fonctionnelles du produit, une R&D forte. Dans l'édition, on lance un produit en le testant auprès des clients, dans le service on répond au besoin d'un client. Kurmi Software fonctionne donc bien différemment de Niji.

« *Il s'agit donc avec Kurmi de mettre sur le marché un produit réalisé dans les règles de l'art, qui sera exporté à l'étranger, avec des partenaires distributeurs à valeur ajoutée* » souligne Hugues Meili. Un produit distribué par trois types d'acteurs : technology vendors (Cisco, Alcatel-Lucent, Avaya et tous les acteurs de la convergence), les intégrateurs à valeur ajoutée (NextiraOne, OBS, Spie, Télindus etc ...), les cabinets conseils en tant que prescripteurs.

Kurmi a recruté un directeur général, Abdel Kander et recruté 26 personnes, 15 autres le seront en 2012. Sur 2011, cet éditeur réalisera un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros, 5 sont prévus pour 2012. D'autres projets semblables, dont Niji ne précise évidemment pas l'activité, sont en « couveuses ».

Didier Barathon