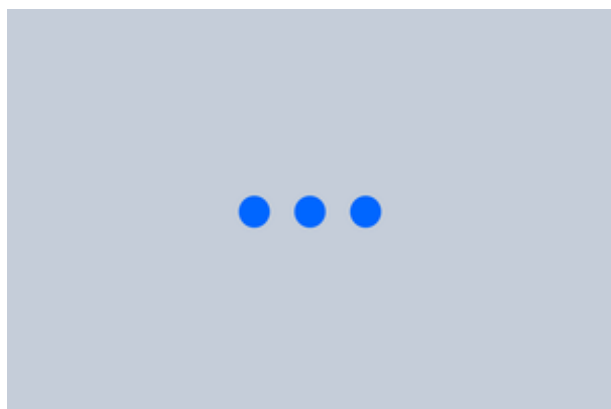


08 mars 2006

Niji annonce ses résultats 2005 : 4ème exercice consécutif en forte hausse



Doublement du chiffre d'affaire

De près de 6 M€ en 2004 à près de 12 M€ de chiffre d'affaire en 2005, Niji poursuit sa croissance maîtrisée sur un marché au potentiel de plus en plus affirmé.

"Nous n'avons pas de stratégie de croissance quantitative pour la croissance quantitative" affirme Hugues Meili, P-DG de Niji qui renchérit "nous sommes animés d'une logique d'affirmation qualitative sur nos sujets d'engagement initial dont la maturité croissante sur le marché représente une réelle traction pour notre développement".

Niji a ainsi plus que doublé le nombre de ses clients actifs en réalisant notamment une belle percée auprès des grands comptes franciliens et de l'ouest du pays, et entamé par ailleurs un développement focalisé sur la scène internationale.

Résultat d'exploitation de près de 11 % et bénéfice net de plus de 6 %

Le résultat d'exploitation approche les 11 % du chiffre d'affaire et le bénéfice net s'établit quant à lui à plus de 6 % de ce chiffre d'affaire.

"Nos ratios de rentabilité progressent de façon significative et cautionnent notre indépendance financière initiale" se félicite Hugues Meili d'ajouter que "le développement du capital humain de la société profite ainsi de belles perspectives d'investissements en initiatives diverses, et dans l'immédiat d'un intéressement individuel aux performances de l'entreprise en nette augmentation".

Depuis trois années, Niji verse un intéressement annuel à ses performances dont le montant total, et le nombre de bénéficiaires, ont régulièrement doublé d'une année sur l'autre.

Effectif en forte croissance à Cesson Sévigné et Issy les

Moulineaux

Près de 80 recrutements ont été réalisés sur l'exercice, portant l'effectif total de la société au 31 décembre à 170 personnes, dont 70 à Cesson Sévigné. 60 nouveaux recrutements sont dès à présent ouverts pour 2006, pour deux tiers à Issy les Moulineaux.

"Nous offrons la garantie d'un positionnement original à la rencontre des réseaux et des applications, du conseil et de l'intégration de solutions clés en main, dans des domaines de pointe au cœur du développement stratégique de notre marché" rappelle Hugues Meili.

Stratégie confirmée pour 2006

"La totalité de nos lignes d'affaires est tirée par une demande de plus en plus forte du marché" constate Hugues Meili, *"notamment auprès des opérateurs de télécommunication et fournisseurs de services internet dans le triple play et le quadruple play, thèmes pour lesquels nous intervenons autant en conseil stratégique et marketing qu'en intégration de solutions technologiques clés en main, ainsi que dans l'univers des services de communication unifiée d'entreprise incluant la téléphonie d'entreprise sur IP, l'interaction client plurimédia, le nomadisme et même les applications interactives de l'image"*.

L'année 2006 devrait être riche en actualité pour Niji avec le lancement d'activités nouvelles en cours d'industrialisation et la poursuite d'une diversification accélérée de la clientèle, notamment dans les secteurs des médias, de l'énergie et de la grande distribution, foyers de concurrences nouvelles et d'opportunités de convergence.

Contact Relations Presse
Frédéric PAYEN
Directeur Marketing et Communication
