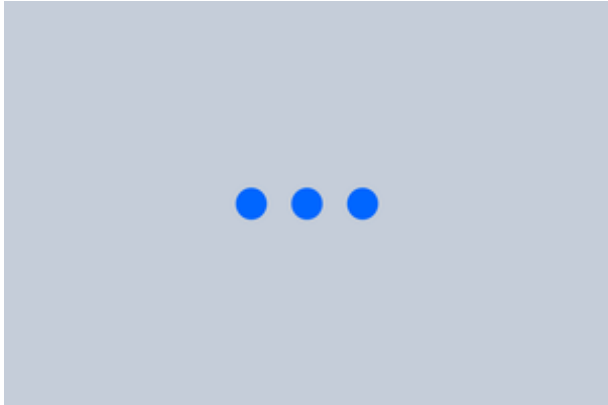


05 septembre 2005

Un nouveau Pôle Conseil chez Niji



La société de conseil et d'intégration de solutions clés en main entièrement dédiée à la convergence des technologies de l'information et de la communication annonce la création d'un nouveau Pôle Conseil pour renforcer l'accompagnement stratégique des opérateurs de télécommunication, des fournisseurs de services internet et des grandes entreprises. Il sera doté d'une trentaine de personnes à l'échéance de six mois, soit le double de ses effectifs actuels

Issy-Les-Moulineaux et Cesson Sévigné, le 5 septembre 2005

Un marché en attente de conseils éclairés

Orienté autour d'un vaste mouvement de convergence, le marché des technologies de l'information et de la communication connaît actuellement de profonds changements économiques, technologiques et commerciaux.

Les principaux acteurs fusionnent; de nouveaux apparaissent notamment autour de la VoIP et de la mobilité. Les services de convergence voix, données, image pour les marchés particuliers et entreprises s'ancrent dans une réalité économique indiscutable. Par ailleurs, les canaux traditionnels de distribution se réorganisent en s'orientant vers davantage de services.

Coté grandes entreprises, l'avènement de nouvelles technologies appelle à la mutualisation des infrastructures et des équipes associées dans une logique d'externalisation potentielle de plus en plus forte.

Au cur des ces évolutions, les opérateurs de télécommunication et leurs clients grandes entreprises attendent un accompagnement focalisé et d'aide à la décision, évaluant le bien fondé et les impacts associés de l'adoption de ces nouvelles technologies et des services associés. La demande de conseil amont est donc forte.

Un Pôle Conseil pour accélérer le développement de la société

Pour faire écho à cette attente, Niji crée un nouveau Pôle Conseil regroupant l'ensemble des activités d'accompagnement stratégique développées initialement dans le cadre de ses cinq Lignes d'Affaires¹. "Pour assurer la capitalisation des expériences, systématiser une méthodologie éprouvée dès la création de la société en 2001 et offrir au marché un retour d'expérience unique, il était temps de structurer et d'animer le développement d'un véritable Pôle Conseil chez Niji" déclare Hugues Meili, P-

DG et co-fondateur de Niji. "Ce Pôle devra également contribuer aux orientations stratégiques de la société, fort de sa connaissance approfondie et sans cesse réactualisée du marché".

Sous la responsabilité de Xavier Dupont nouvellement recruté, ce Pôle Conseil devra répondre à un double objectif:

- Renforcer l'accompagnement des opérateurs de télécommunication et des fournisseurs de services autour d'enjeux de positionnement stratégique, d'innovation, de construction et de gestion d'offres, de commercialisation et d'optimisation de processus. Niji intervient à ce titre sur les marchés résidentiels et entreprises.
- Accélérer les missions de conseil auprès des grandes entreprises en les éclairant sur les impacts financiers, fonctionnels et organisationnels sous-jacents à l'adoption et au déploiement de nouvelles technologies.

Ce pôle conseil regroupe aujourd'hui une quinzaine de collaborateurs aux origines diverses (opérateurs de télécommunication, constructeurs d'équipements, éditeurs logiciels, cabinets de conseil, intégrateurs de technologies) mais tous titulaires d'un diplôme d'études supérieures soit en gestion ou en marketing soit en ingénierie informatique et télécommunication avec un cursus économique complémentaire.

Le recrutement de 15 consultants d'ici au 1er trimestre 2006

L'annonce de la création de ce nouveau Pôle s'accompagne également d'un plan de recrutement important avec l'objectif de doubler la taille de ce Pôle d'ici à 6 mois.

Basés principalement à Paris avec une capacité d'intervention en région, notamment dans le Grand Ouest de la France, une quinzaine de consultants sera intégrée d'ici à la fin du 1er trimestre 2006. Au-delà de l'expertise marketing et économique recherchée, une attention particulière est apportée au recrutement de profils pluridisciplinaires disposant d'expériences en mobilité, dans la téléphonie sur IP ou dans la gestion des centres de contacts.

(1) Niji est une société organisée autour de 5 Lignes d'affaires:

- Infrastructures et systèmes internet
- Services et applications de la voix sur IP
- Solutions avancées de gestion du contact client
- Solutions de mobilité à valeur ajoutée
- Audiovisuel et contenus en réseaux

Contact Relations Presse

Frédéric PAYEN

Directeur Marketing et Communication