

vous communique,

*Paris, le 30 juillet 2010*

## **Acropolis Telecom annonce son admission sur le marché NYSE Alternext**

Acropolis Telecom, opérateur à part entière, spécialisé dans la téléphonie sur IP et la convergence voix, vidéo et données, annonce son admission sur le marché NYSE Alternext à Paris le 4 août prochain. Les actions d'Acropolis Telecom seront radiées du marché libre le 3 août 2010. Cela après sa dernière levée de fonds de 1,8 million d'euros par BNP Paribas Private Equity (BNP PE) et une croissance soutenue sur 2010 à 17,20% par rapport à 2009.

### **Une montée en gamme pour 2010**

La stratégie commerciale et marketing d'Acropolis Telecom a pris un tournant début 2010. Les choix stratégiques de la société et son repositionnement ont permis à Acropolis Telecom de monter en gamme à tous les niveaux :

- Un enrichissement et la diversification du portefeuille de services et de solutions télécoms à travers de nouveaux partenariats avec des équipementiers en 2010 tel que Polycom pour la visioconférence, AVAYA pour la téléphonie sur IP... ainsi que le renforcement de son statut de Select Partner auprès de MITEL, équipementier Nord Américain, et d'autres partenariats existants (Cisco...).
- L'investissement continu dans le service technique et la R&D, et plus particulièrement sur le développement rapide de son réseau national fibre optique et Wimax. Acropolis Telecom offre aujourd'hui la meilleure capillarité du marché grâce à ses interconnexions avec les opérateurs d'infrastructure et les Délégations de Service Public. Cette force technique est un véritable atout commercial permettant à la société d'être présent sur des zones mal desservies et où la concurrence reste faible.
- Le développement continu de la force commerciale avec l'ouverture d'agences à travers la France et plus particulièrement dans le sud (Marseille, Aix, Montpellier et Lyon...)
- La « re-branding » de l'image de l'entreprise et de sa marque à travers des investissements marketing accrus (lancement d'un nouveau site web, le développement de la notoriété de l'entreprise soutenue par son agence de presse, une présence physique sur les salons, ainsi qu'une présence en ligne optimisée...)

Cette montée en gamme s'est accompagnée d'une segmentation de la clientèle ciblée et le développement d'offre spécifique à chaque segment.

- Offrir aux PME l'accès aux dernières technologies de communication en proposant un pack de télécommunications unifiées par Fibre Optique : Téléphone sur IP, Internet et e-mail, Vidéoconférence, Téléprésence, Hébergement, Cloud, Saas...
- Et l'élément différenciateur par rapport à la concurrence : la possibilité de proposer « le sur mesure » pour les collectivités locales et les entreprises mono ou multi-site en France et à l'International à travers une gamme complète de services de télécommunication en guichet unique.
- BizTel, une offre de téléphonie fixe, mobile et Internet dédiée aux créateurs d'entreprise et TPE, commercialisée par une force commerciale sédentaire.

## **Une clientèle fidèle et des résultats solides**

Acropolis Telecom fait preuve de prestation de services de qualité et bénéficie d'une clientèle fidèle. En 2009, 80% du chiffre d'affaire de la société a été réalisé sur des contrats récurrents avec des entreprises clientes depuis de nombreuses années, et cela essentiellement grâce à l'accroissement du nombre de postes clients sur les sites installés.

Par ailleurs le portefeuille client de la société est composé d'entreprises en provenance de tout secteur d'activité. Cependant, avec son positionnement sur le Très Haut Débit et plus précisément à travers de ses offres de liens FTTx, les entreprises ayant besoin de débit important pour leurs activités représentent une nouvelle opportunité d'attirer une clientèle exigeante.

### **A propos d'Acropolis Telecom :**

**Acropolis Telecom** est l'un des premiers opérateurs Télécom Full IP français. Spécialisé dans la téléphonie sur IP et la convergence voix, vidéo et données, la société propose des solutions de télécommunications unifiées complètes : téléphonie fixe, mobile, accès Internet, e-mail, CRM, visioconférence, téléprésence par SDSL ou fibre optique.

Sur ce marché, la société bénéficie de plusieurs atouts :

- être spécialisée dans la VoIP,
- être indépendante de tout fournisseur au niveau de son backbone,
- proposer des offres sur mesure.

La société a été créée en 2001. Elle emploie aujourd'hui 42 personnes.