

**Télécoms d'entreprise - Wholesale**

## **KOSC Telecom annonce avoir enregistré la commande de plus de 10 000 accès clients**

*Un mois seulement après l'ouverture de son offre CaaS (Connectivity as a Service) sur sa plateforme Extranet et API, Kosc fournit ainsi des services de connectivité à des acteurs opérant sur tous les segments des télécoms pour professionnels*

**Paris, le 23 mai 2017** –Un mois après l'ouverture de sa plateforme Extranet et API, KOSC Telecom annonce la **signature de contrats avec des clients**, tels que Adista, Serveurcom et Wifirst, ayant opté pour son offre de collecte DSL et fibre. L'ensemble de ces contrats porte sur un total de **plus de 10 000 accès clients** avec des **engagements de longs termes**.

KOSC Telecom pénètre d'ores et déjà **l'ensemble des segments du marché** des télécoms d'entreprise : les opérateurs commercialisant leurs offres en **vente directe**, les opérateurs distribuant leurs offres **via un réseau de partenaires**, et les **opérateurs de service spécialisés**.

Le segment **de la vente directe** aux entreprises se compose d'opérateurs ayant l'autonomie nécessaire pour proposer une large gamme de services télécoms sophistiqués sur les réseaux Haut Débit et Très Haut Débit. D'envergure nationale ou locale, ces opérateurs peuvent notamment disposer de leurs propres datacenters. Ils s'adressent principalement à des entreprises de taille moyenne à grande et aux organisations publiques désireuses de faire appel à un interlocuteur unique pour la gestion de réseaux supportant leurs services numériques (data, voix, cloud, informatique ...). Ils ont donc besoin de prestataires fiables, intransigeants sur la qualité de service, et suffisamment flexibles pour répondre à des demandes sur mesure.

KOSC Telecom vient de signer en particulier avec la société **Adista** qui a notamment assis son succès sur l'utilisation des infrastructures déployées par les réseaux d'initiative publique (RIP) THD. Adista pourra ainsi gagner en compétitivité au-delà des zones de couvertures des RIP, à travers le réseau KOSC. Basé à Nancy, Adista compte aujourd'hui 7 datacenters et 25 agences de proximité en France, pour un chiffre d'affaires de 73 millions d'euros en 2016.

La société **Serveurcom** fut le tout premier opérateur à avoir conclu un accord avec KOSC. L'opérateur réalise notamment une part significative de son activité sur le segment de la vente directe, auprès des grands comptes et grandes administrations en répondant aux grands appels d'offre.

Le segment de la **vente indirecte** aux entreprises regroupe les opérateurs commercialisant leurs offres via un réseau de partenaires. Pour répondre aux demandes des nombreux clients des réseaux de partenaires, dont notamment les petites entreprises, KOSC a mis en place des offres standardisées innovantes et compétitives, s'appuyant sur une plateforme Extranet et API de type CaaS (Connectivity as a Service). Cela permet aux opérateurs de vente indirecte de gérer leur back-office le plus simplement possible.

L'offre commerciale de Serveurcom, historiquement implanté au Mans, est en effet distribuée principalement en vente indirecte via un réseau de 200 revendeurs partenaires sur toute la France. Serveurcom a ainsi réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros, en progression de 40% par rapport à 2015. Serveurcom entend bien booster encore son activité en développant de nouvelles offres sur le réseau KOSC, avec notamment des offres de voix sur IP, un marché sur lequel l'opérateur est d'ores et déjà très présent.

De son côté Adista a récemment démarré une activité de vente indirecte destinée aux professionnels du Net incluant une large gamme de liens télécoms

Enfin, le segment des **opérateurs de service spécialisés** est constitué d'acteurs réseau qui composent leurs offres en intégrant des services tiers pour construire une prestation répondant à un besoin précis. Ils sont ainsi à même de proposer à leurs clients, de façon transparente, des services numériques « de bout en bout ».

Parmi ses nouveaux partenaires, KOSC Telecom compte **Wifirst**, première plateforme WaaS (WiFi as a service) de France et filiale du groupe Bolloré. L'offre de collecte de KOSC permet à Wifirst de bénéficier d'un réseau supplémentaire pour connecter chaque mois 2 millions d'utilisateurs à sa solution WiFi très haut débit. Wifirst adresse notamment les résidences étudiantes, l'hôtellerie, l'hôtellerie de plein air, les bases de défense ainsi que les entreprises et le retail.

*« Au niveau commercial, la réponse du marché est excellente » se réjouit Antoine Fournier, Directeur général de KOSC Telecom. « Depuis le début de l'année, nous avons rencontré l'ensemble des acteurs que nous avons identifiés comme clients potentiels et nous sommes actuellement en négociations actives avec plus d'une vingtaine d'entre eux. Nous sommes pleinement mobilisés pour répondre à leurs attentes et besoins selon nos standards en termes de qualité, tout en poursuivant nos efforts commerciaux ».*

Rappelons que KOSC Telecom propose à ses clients – les opérateurs d'entreprise - des **offres de collecte DSL et EFM** (Ethernet First Mile), et lancera très prochainement son **offre fibre point-à-point**. L'infrastructure de KOSC, constituée via la **fusion de deux réseaux** – celui d'OVH et de celui Completel, repris par KOSC en mars 2016 – compte à ce jour 20 000 km de fibre optique et couvre l'ensemble de la France "continentale" (France métropolitaine hors Corse et DOM). Elle dessert **180 agglomérations** de toutes tailles : de grandes métropoles, comme Paris ou Marseille, jusqu'à des villes comme La Rochelle ou Annecy.

Cette infrastructure a fait l'objet de plusieurs investissements d'envergure pour sa mise à niveau. KOSC a notamment fait appel à **ADVA Optical Networking** pour son **réseau de transport DWDM**, permettant ainsi à ses clients de bénéficier d'une **connectivité optique jusqu'à 16 Terabits/secondes**. KOSC a ensuite entrepris de déployer des **routeurs Nokia 7750 SR** pour gérer la collecte, l'agrégation et la livraison de ses **services Ethernet** avec une **connectivité jusqu'à 100 Gigabits/seconde**.

Parallèlement, KOSC a également consenti de lourds investissements sur les outils de gestion du réseau. L'opérateur a ainsi développé une offre CaaS (Connectivity as a Service) reposant sur une **plateforme Extranet et API**. Les clients de Kosc peuvent ainsi gérer, via **une seule interface et un seul système**, tout le back-office : la validation d'adresse, l'éligibilité du service, les devis les commandes et leur suivi de livraison, les indicateurs réseau, le diagnostic (tests), les tickets de maintenance et la gestion des changements contractuels et ce, **pour l'ensemble de ses services cuivre et fibre**.

*« KOSC Telecom entend ainsi proposer une offre innovante qui se veut fiable, pratique, automatique et transparente » commente Antoine Fournier. « Notre ambition : devenir le troisième opérateur sur le marché des réseaux fixes à haut débit des entreprises et atteindre un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros en cinq ans ».*

### **À propos de KOSC Telecom**

Créé en mars 2016, KOSC Telecom est le nouveau réseau télécom français dédié au marché de gros (wholesale) pour les offres entreprises : il se positionne en tant que fournisseur de connectivité. Le réseau de KOSC, constitué via la reprise des réseaux de Completel et d'OVH, s'étend sur 20 000 km et couvre l'ensemble du territoire français. Il compte aujourd'hui plus de 180 agglomérations de toutes tailles raccordées via son infrastructure en fibre optique.

Pour plus d'informations : [www.kosc-telecom.com](http://www.kosc-telecom.com)

### **Contact Presse : Agence Gootenberg**

Frédérique Vigezzi - 01 43 59 29 84 - [frederique.vigezzi@gootenberg.fr](mailto:frederique.vigezzi@gootenberg.fr)

Laurence Colin - 01 43 59 00 46 - [laurence.colin@gootenberg.fr](mailto:laurence.colin@gootenberg.fr)