

# FIBRENOIRE : L'ÉCLOSION

Le secteur des TI offre de formidables histoires à succès, mais il est aussi riche en défis. La rétention des employés est l'un des enjeux majeurs de cette industrie très compétitive. Voici trois exemples d'entreprises, l'une lauréate et les deux autres finalistes des prix PDG de l'année Investissement Québec, qui ont réussi à venir à bout de ces embûches et à connaître une croissance soutenue.



**Denis Lalonde**  
denis.lalonde@tc.tc

La création d'une entreprise n'est pas de tout repos, on le sait. Mais quand celle-ci connaît une croissance de 8000 % en six ans, on comprend l'ampleur du défi entrepreneurial! Malgré tout, Benjamin Desmarais ne regrette rien de l'aventure Fibre noire, lui qui vient de remporter le prix PDG de l'année Investissement Québec 2014.

M. Desmarais, 33 ans, a été récompensé pour la forte croissance de Fibre noire en 2013, elle qui a acheté trois réseaux de fibre optique afin de mieux desservir le marché des entreprises québécoises et ontariennes. Il a été élu par les membres de l'Association québécoise des technologies (AQT), présents à l'événement Vision PDG qui se tenait à Mont-Tremblant du 19 au 21 février.

L'entreprise montréalaise, fondée en 2007 par M. Desmarais et deux camarades de classe en génie informatique de l'École Polytechnique de Montréal, Rémi Fournier, vice-président, ventes et ingénierie, et Jean-François Lévesque, vice-président, technologies, offre des services de connexion Internet et de réseaux privés multi-sites sur fibre optique pour les entreprises. «Après deux ans d'efforts, après avoir trouvé les bons partenaires, nous avons finalement pu concrétiser un objectif de notre plan d'affaires: être propriétaire de notre réseau», raconte M. Desmarais.

L'entreprise a réalisé l'an dernier les acquisitions de la Société des Réseaux Privés et Dédiés et du Réseau du Haut-Richelieu, deux réseaux indépendants de fibre optique de la grande région métropolitaine de Montréal, et de Canadian

P2P Fiber Systems, dont le réseau est à Ottawa et dans l'Est ontarien. Les détails des transactions n'ont pas été révélés.

À la suite de ces acquisitions, la société a doublé la taille de son équipe à un peu plus de 40 employés et vu son chiffre d'affaires passer de 10 millions de dollars en 2012 à 16 M\$ en 2013, une croissance de 60 %.

«Avant les acquisitions, nous faisons affaire avec des joueurs qui louaient de la fibre. La transaction nous a permis d'acquérir la pièce de casse-tête qui nous manquait pour progresser plus rapidement», dit-il, en précisant que, depuis le premier bilan financier produit en 2008, les revenus de Fibre noire ont progressé de 8000 %.

L'acquisition des trois entreprises a été réalisée avec l'aide du fonds d'investissement privé québécois Novacap. «Nous sommes avec Fibre noire depuis environ un an. Avant les acquisitions, l'entreprise était un revendeur de fibre optique, ce qui ne nous intéressait pas vraiment, car il y a beaucoup d'autres entreprises du genre à Montréal, comme B2B2C Métronet Communications ou Metro Optic», avoue Stéphane Tremblay, associé principal chez Novacap.

Celui-ci ajoute qu'en devenant propriétaire de son réseau, Fibre noire représentait un investissement très intéressant, surtout grâce à la qualité de son équipe de direction. «En possédant leur réseau, ils vendent leur propre produit, ce qui leur ouvre beaucoup de possibilités. Ils ne dépendent plus d'autres fournisseurs de réseaux», précise-t-il.

#### Les hauts et les bas de la création d'une entreprise

«Nous nous sommes rencontrés à Polytechnique, on a fait nos études d'ingénierie ensemble. Je suis le plus vieux des trois, mais je suis le dernier entré à Poly, parce que j'ai d'abord fait un baccalauréat en finances et technologies de l'information à HEC Montréal. Les mauvaises langues disent que ça m'a pris trois ans de plus que les autres à comprendre quelle était la bonne voie», raconte M. Desmarais, en riant.

Après sa deuxième année d'études à Polytechnique, Benjamin Desmarais s'est trouvé un stage chez Openface Internet,

## L'industrie des TIC au Québec

réunit

# 4700

entreprises

génère des revenus d'exploitation

# 21G\$

des entreprises de

engendre un PIB de

# 10G\$

