

science  
ncy, pour la  
stable », note  
Paris Real  
en 2010,  
les locaux  
à 153.317 m².

entrés  
er Uni.H.A, le  
des 54 centres  
chats  
nsi, le CHU  
s entreprises  
it moins  
s. Le potentiel

n juin  
es, créé en  
2010), sortira  
juin 2011.  
ne année pour  
de fonds  
ité pour  
un éditeur.

S  
rmes, Pompey,  
de noms  
garantir plus  
pey, le parc  
uté: un  
om

« J'avais envie de faire carrière à l'ONF, mais sauf à devenir garde forestier, je n'avais plus vraiment de choix. Comme je voulais poursuivre mon activité d'arboriste grimpeur, car c'est une vraie passion, j'ai décidé de créer ma propre SARL. » C'est ainsi que le jeune homme de 31 ans a lancé, en septembre 2010, Accrosphère élagage.

**L'activité**  
« Je propose la taille, le conseil et le suivi des arbres, le démontage-abattage des arbres dangereux ou potentiellement dangereux et l'entretien de parcs et jardins. »  
Pour pouvoir répondre aux demandes, Nicolas Ayrat prend, quand c'est nécessaire, de la main-

travaillant pour certaines structures. » Comme l'ONF ou encore des paysagistes.

**L'investissement**  
Pour pouvoir monter sa société, Nicolas Ayrat a acheté un camion benne de 3,5 tonnes, un broyeur de branches et a débloqué 8.000 € pour du petit matériel (tronçonneuses, équipement de sécurité...).  
« Grâce au broyeur, je peux proposer à mes clients les broyats pour pailler leurs arbres. Je les propose aussi aux professionnels pour faire du bois de chauffe. »  
Avec une activité tournant six jours sur sept et qui n'a pas connu de baisse depuis la création d'Accrosphère élagage, Nicolas Ayrat sait que le plus gros du travail se répartit entre septembre et avril.

**La sécurité**  
L'élagage étant un métier à risque, le créateur a beaucoup misé sur cette partie. « Je porte toujours des chaussures de sécurité, un casque antibruit, des lunettes de protection et des vêtements prévus pour ce travail. » S'accrochant toujours à l'arbre pour éviter une mauvaise chute, l'homme a également le réflexe de baliser son chantier pour prévenir les promeneurs ou autres passants. « La sécurité, elle n'est pas seulement pour moi ! »

**L'avenir**  
Nicolas Ayrat, fort de débuts prometteurs, envisage, à plus ou moins long terme, d'embaucher. « Avoir des salariés me permettra, dans quelques années, de

bre 2011. A condition de trouver une personne motivée. « Ce métier se fait par passion. Il faut savoir respecter les arbres et il y a un vrai savoir faire qui demande un minimum de deux ans de pratique. »  
En parallèle, il envisage de lancer dans quelques mois une activité de cordiste travaux. « Avant de partir de l'ONF, je me suis formé à ce métier. Il est inscrit dans la raison sociale de mon entreprise et me permettra d'intervenir sur des falaises, des viaducs ou de hauts immeubles. »

Isabelle Kurth

**ACCROSPHÈRE ÉLAGAGE**  
Gérant: Nicolas Ayrat  
Tél.: 06 79 98 92 70

## Unitélécom.

# Nouveautés au profit des professionnels

• **TÉLÉCOMS** Experte dans l'optimisation des solutions télécoms, Unitélécom a de nouveaux atouts pour faire une percée significative sur le marché des entreprises.

Depuis décembre 2010 l'opérateur alternatif Unitélécom est basé dans les locaux de Média-parc à Nancy. Et le gérant de la PME, Fabrice Godeau, a accueilli un associé à hauteur de 30 % des actions, également spécialiste des communications téléphoniques, Jean-Marc Maigret. « Un binôme de choc », affirme ce dernier. À son expérience s'ajoute un apport financier qui fait passer le capital de 8.000 € à 20.000 €. Dans un lieu plus stratégique, parmi d'autres entreprises, et propice à la formation de nouveaux collaborateurs en cours de recrutement, l'entreprise entend conforter sa position vis-à-vis de sa clientèle grâce à des « solutions

télécoms privilégiant le conseil global et l'avantage d'un interlocuteur unique. Pas de centre d'appel, les réponses sont données rapidement et en direct ! Nous pouvons avancer des réductions de budgets de l'ordre de 30 % en moyenne. C'est aussi l'assurance d'une qualité de service de proximité pour les clients, une fiabilité de solutions adaptées », explique le gérant.

**Alliance des technologies et de la rentabilité**  
Sous l'influence des nouvelles technologies, les offres traditionnelles sont évincées par des services plus performants et permettant une meilleure réactivité des

professionnels. Unitélécom gère tout et agit comme une centrale d'achat télécom. L'objectif est de cerner correctement les besoins de chaque client, lui soumettre des services adaptés à son activité dans un bon rapport qualité/prix pour rentabiliser rapidement son nouvel outil de travail. « Des produits fiables fournis par Verizon, un groupe de renommée internationale, dont la qualité est appréciée notamment chez Mentor et Gris Découpage en Lorraine. » Une règle d'or est systématiquement respectée quelle que soit la demande: « Satisfaire le client ». Dans cette perspective plusieurs démarches sont adoptées telles que maintenir les habi-

tudes, baisser la facture, prendre en charge tous les appels fixes et mobiles, faciliter l'accès à internet. Le tout, après étude de chaque cas et des conseils apportés aux structures pour qu'elles puissent faire les meilleurs choix télécoms. Un ensemble de solutions techniques adaptées à chaque utilisateur.

Marie-Lou Pires

**UNITÉLÉCOM**  
Gérant: Fabrice Godeau  
2 salariés  
Chiffre d'affaires 2010:  
200.000 €  
Tél.: 03 83 33 18 09  
www.unitelec.com