



Ces entreprises qui résistent à la crise

Next Advantage résilie vos abonnements

Thomas Morel

DAVID NATAF, 38 ans, a fait de nos corvées sa petite entreprise. Plus besoin de passer des heures à résilier vos abonnements télécoms (téléphonie fixe, mobile, bouquets payants de télévision...), *resilier.com* le fait pour vous. Lancé en 2005, ce site prend en charge les courriers recommandés envoyés aux opérateurs. Depuis lundi, il propose aux internautes de déposer leurs boîtiers (décodeur, box Internet...) dans des points relais. Trois mille deux cents, rattachés à des bureaux de tabac, sont en place et maillent la quasi-totalité du territoire français.

David Nataf n'est pas un auto-entrepreneur. Son entreprise, Next Advantage, existe depuis 2001, année d'explosion de la bulle Internet. A l'époque, il était consultant auprès d'un cabinet d'avocats et suivait la mise en place de la loi sur la signature électronique. Ce fut le déclic. Il s'installe à Londres, la meilleure plate-forme, selon lui, pour rayonner partout en Europe, et en France au premier chef. Le succès est immédiat. L'entreprise croule sous les demandes de résiliation, 200.000 ont été traitées à ce jour. « Depuis quelques mois, les gens s'angoissent et interrompent leurs abonnements, cela booste vraiment notre activité », constate l'entrepreneur.

Son site (*www.resilier.com*) propose de se désabonner en complétant une déclaration pré-remplie. Pour 7,70 €, il expédie la demande en recommandé, renvoie par e-mail une copie de l'accusé de réception et



David Nataf avec sa femme et ses collaborateurs.

conserve l'original en cas de besoin. La nouvelle offre lancée la semaine dernière comprend en outre la réexpédition des équipements (boîtiers...) moyennant un forfait de 20 €.

Bientôt un comparateur des prix des opérateurs

Resilier.com séduit aussi les opérateurs. En envoyant les courriers aux services concernés sans passer par leurs centres de tri, ils réduisent les coûts de traitement des résiliations. Plusieurs d'entre eux lui ont déjà délégué leur service de dés-

abonnement, tels Neuf Cegetel, Alice ou encore Darty.

La TPE (très petite entreprise) – cinq employés – de David Nataf vise le marché de la résiliation en ligne. Elle est déjà leader en France avec 90 % du marché. Son chiffre d'affaires double chaque année. Il était de 500.000 € en 2008 et ambitionne le million pour 2009. L'entreprise a aussi lancé un site en Italie et en Turquie. « La Belgique et l'Espagne vont suivre. Après, pourquoi pas les Etats-Unis et le Canada? », détaille-t-il.

Son prochain objectif : un comparateur des prix des différents opérateurs. « Nous pourrions accompagner les clients depuis la décision de changement jusqu'à la mise en place du nouveau service. » Autrement dit, leur fournir des comparatifs de prix pour les forfaits d'abonnement, notamment ceux des mobiles.

En chiffres

- Chiffre d'affaires 2008 : 500.000 €, multiplié par deux sur un an.
- Bénéfice: 350.000 €.
- Présent dans 3 pays.
- 90 % du marché français.