

Trends-Tendances revisite une entreprise

Le chemin sans embûches de ProduWeb

De nouveaux locaux, des bureaux à Liège, Bruxelles et Tunis, la conquête de la Flandre, un chiffre d'affaires et un personnel qui doublent d'année en année valaient bien une nouvelle visite chez ProduWeb. | Jacqueline Remits

A seulement 27 ans, Gérard El Allaf dirige depuis cinq ans son agence de services web. Enfant, ce surdoué caresse deux rêves: piloter des avions de chasse et créer sa propre entreprise. Très vite il concrétise les deux. Polytechnicien de l'Ecole Royale militaire, il devient pilote de chasse à la Force aérienne avant de démissionner, à 22 ans, pour fonder, avec Sylvain Boniver, la sprl ProduWeb. Tout en suivant une licence à l'école Solvay pour parfaire ses compétences financières. «J'étais depuis longtemps à la recherche d'une opportunité pour entreprendre. A l'époque, et même si la bulle avait éclaté, j'étais sûr que le secteur Internet connaîtrait une belle croissance durant au moins 10 ans. De plus, dans mon réseau, je pouvais compter sur des personnes aux compétences complémentaires aux miennes. Sylvain Boniver et moi avons décidé de rassembler ces compétences, de monter un *business plan* et de nous lancer.»

Sur le chemin de la diversification

Au départ, le *core business* de ProduWeb est la création de sites Internet. «Le monde du Web a très vite évolué, constate le jeune patron. En discutant avec nos clients, en cherchant comment répondre efficacement à leurs besoins, nous nous sommes aperçu qu'ils nous voyaient comme leur partenaire Internet. Lorsque de nouveaux services se présentaient, ils avaient le réflexe de se tourner vers nous. C'est ainsi que nous avons décidé de définir un positionnement d'agence web *full services*. Partenaire Internet global, nous pouvons répondre à l'ensemble des besoins qu'une entreprise peut avoir, d'une part sur le plan du marketing, d'au-

tre part en termes de développement technique. Pour conserver aujourd'hui ce positionnement, nous poursuivons dans cette voie. Nous évoluons constamment en créant de nouvelles formules de services en fonction des techniques nouvelles.» Exemple: ProduWeb vient de créer ProduWeb TV, une filiale qui propose des solutions de vidéos d'entreprises

sur Internet. «Cette diversification nous donne une visibilité plus importante dans un secteur où nous étions moins présents, l'événementiel. Nous nous adressons tant aux PME qu'aux grandes entreprises ou aux sociétés organisatrices d'événements (matchs de tennis, football, concerts...). La promotion de ces événements se fait via des vidéos sur Internet.»



Les objectifs pour 2010 déjà dépassés

Depuis sa création, ProduWeb double chaque année son chiffre d'affaires. En 2008, il atteignait le million d'euros. «Cette année, nous tablons sur 1,8 million», espère Gérard El Allaf. Pour financer une telle croissance, «nous avons fait entrer Meusinvest, en 2008, dans le capital au moment du passage en société anonyme, et ce à hauteur de 135000 euros». L'actionnariat est ainsi réparti entre les fondateurs — Sylvain Boniver et Gérard El Allaf (85%) — et Meusinvest (15%). Une recapitalisation indispensable pour soutenir leur plan d'expansion baptisé *Objectif 2010*.

Les objectifs de ce plan, parmi lesquels l'engagement de nouvelles compétences, ont déjà été dépassés. Si ProduWeb employait 12 personnes en 2007 et comptait en engager 10 de plus dans les trois ans, en 2009 elle en compte déjà plus de 40! «Nous investissons beaucoup dans la recherche de talents, et dans leur conservation, confirme Gérard El Allaf. D'ailleurs, nous sommes occupés à recruter. Nous recherchons des développeurs, des designers, des spécialistes en référencement sur Google.» Et si la société possède désormais deux implantations à Liège où l'activité a été lancée et où de nouveaux locaux ont été investis voici quelques mois, elle

dispose en outre d'un bureau à Bruxelles, où se trouvent les clients les plus importants, et vient d'en ouvrir un quatrième à Tunis. Ajoutons une antenne de veille technologique à San Jose dans la Silicon Valley, en Californie. Depuis 2008, la société liégeoise se développe également en Flandre. «Nous avons engagé notre premier *project manager* néerlandophone, puis, une deuxième personne et, dans quelques semaines, elles seront trois.»

cifique de gestion de projets qui nous permet de donner satisfaction au client. Probablement, cela joue-t-il beaucoup dans notre succès. Trois: le facteur prix. Nous sommes reconnus comme faisant partie des agences web de *standing* du pays, mais à un prix compétitif.»

Le monde de ProduWeb serait-il celui des Bisounours? La société n'aurait-elle jamais connu d'embûches? «C'est vrai, nous n'avons pas vraiment traversé de

crise. «Nous l'avons bien anticipée, se réjouit Gérard El Allaf. Certes les grands annonceurs ont coupé de 20 à 30% dans leur budget marketing, y compris dans leur budget e-marketing. Nous nous sommes dit que la crise était plutôt une opportunité. Alors que nous venions du monde des PME, la crise nous a donné la possibilité de nous présenter comme une alternative pour les grands annonceurs. Ils ont été obligés à aller voir plus loin et à nous considérer comme une opportunité, une alternative adéquate. Ayant optimisé nos coûts de structure, tout en étant capables de fournir un niveau de qualité reconnu à un prix abordable, nous avons pu décrocher des budgets chez des grands annonceurs et asseoir notre présence dans ce secteur.»

Pour l'heure, ProduWeb met la dernière touche à sa stratégie commerciale 2010. «Nous avons déterminé combien de personnes nous pouvions engager. Nous sommes en train de traduire ces possibilités en termes financiers. Le *business plan Objectif 2010* étant déjà atteint, il nous reste à consolider l'ensemble. En 2009, nous avons beaucoup semé, lancé pas mal de chantiers. En 2010, nous allons renforcer ces nouvelles cellules commerciales et récolter ce que nous avons semé, tout en maintenant l'opérationnel de la web TV, de la cellule de référencement sur Google. En Flandre, nous nous sommes fait connaître, nous avons monté une équipe. En 2010, nous monterons en puissance, agrandirons les équipes pour aller y chercher de nouveaux clients.»

Quant au nouveau bureau commercial ouvert à Tunis, il est lui aussi porteur d'espoirs. «Pour deux raisons, précise Gérard El Allaf. Anticiper une éventuelle érosion de la croissance en Belgique, nous nous positionnons sur des marchés qui sont à l'aube d'une forte croissance. La Tunisie en est un. Il y a de la place pour nous dans ce pays, car il compte encore peu d'offres d'agences web locales à la taille critique d'une quarantaine de collaborateurs et pouvant prendre en main des applications de grands comptes. Nous nous adressons aux grandes sociétés tunisiennes comme Tunisair, les banques ou les groupes cotés. Cette première expérience à l'étranger nous apprend énormément, mais nous restons très prudents.»



GÉRARD EL ALLAF ET SYLVAIN BONIVER, FONDATEURS DE PRODUWEB «Grâce à la crise, nous avons pu investir le milieu des gros annonceurs.»

Une croissance sans nuages

Gérard El Allaf reconnaît que sa société a connu une croissance rapide. Rapide mais contrôlée. «Nous y sommes allés pas à pas, commente-t-il. D'année en année, nous nous sommes fixé des objectifs tant financiers que commerciaux. Et chaque année, nous nous sommes attelés à les atteindre.» Résultat: de 2003 à aujourd'hui, ProduWeb s'est métamorphosée pour devenir la première agence web de Wallonie. Pas étonnant qu'elle ait remporté le dernier Grand Prix wallon de l'Entrepreneuriat.

La recette de ce succès? «Plusieurs choses nous rendent différents sur le marché, répond Gérard El Allaf. Un: notre positionnement d'agence *full services* répond aux besoins des entreprises. Pouvoir centraliser, chez un seul partenaire, l'ensemble des besoins Internet est une demande des entreprises. Deux: la qualité des applications des sites web réalisés et des prestations mises en œuvre sont reconnues. Nous avons élaboré une méthodologie spé-

cielle de gestion de projets qui nous permet de donner satisfaction au client. Probablement, cela joue-t-il beaucoup dans notre succès. Trois: le facteur prix. Nous sommes reconnus comme faisant partie des agences web de *standing* du pays, mais à un prix compétitif.»

La crise: une opportunité!

Un mode de fonctionnement qui a aussi permis à ProduWeb de passer à travers la