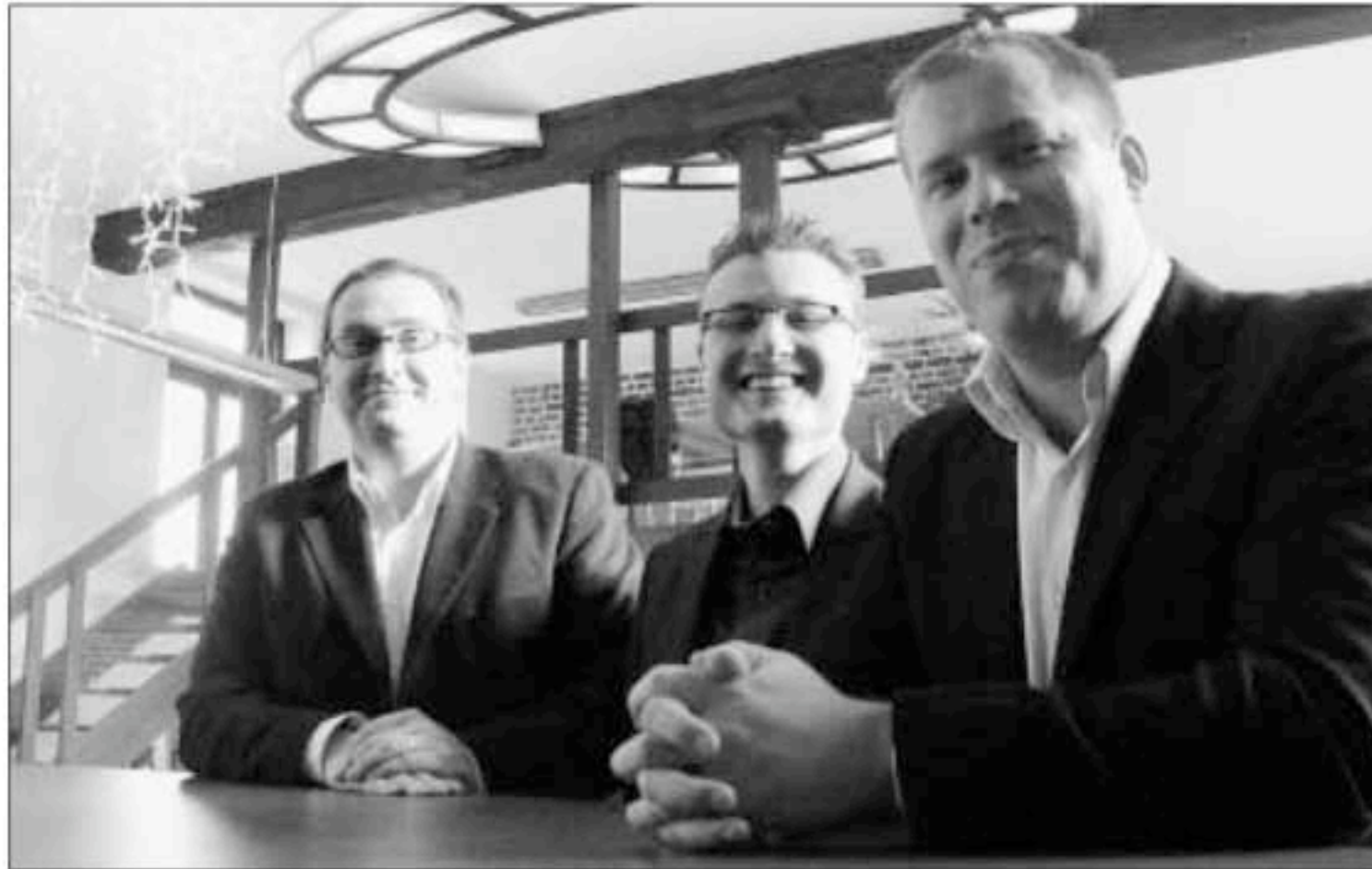


Ekinox, l'agence web qui vous rend visible ou... qui vous embauche !

Prenez trois entrepreneurs motivés aux compétences complémentaires, ajoutez une politique de management souple et attractive, arrosez de solutions innovantes et visiblement efficaces : vous obtenez Ekinox, une « web agency » roubaisienne qui n'en finit plus de se développer.

PAR WILFRIED HECQUET
roubaix@lavoixdunord.fr

« À nous trois, on maîtrise tout », résume Stéphane Dejonghe, 28 ans, l'un des trois fondateurs d'Ekinox. Lui, c'est le commercial, et en même temps la « tête brûlée » du trio. Laurent Guilbert, 35 ans, le « raisonnable », est le technicien. Thomas Delaere, 29 ans, vient équilibrer l'ensemble avec sa vision marketing et conseil. Ensemble, ils ont lancé Ekinox il y a 3 ans seulement. Au bout d'un an, l'agence comptait dix collaborateurs. Puis dix-neuf en 2007. Aujourd'hui, la cinquantaine de salariés est installée dans 650 m² modernes, organisés façon loft, au 105, rue de Lannoy. La croissance du chiffre d'affaire sur la même période est éloquent : 500 000 euros, puis 1,5 million et désormais



Laurent Guilbert, Thomas Delaere et Stéphane Dejonghe, les fondateurs d'Ekinox.

5 millions. De quoi recruter sans cesse pour poursuivre le développement : « On a une vision de l'entreprise, on attache beaucoup d'importance au management des hommes. On essaie de donner un maximum de liberté aux gens pour qu'ils soient force de proposition, on offre des rémunérations encourageantes. On n'embauche pas au CV et on prend le temps de former

les gens. On veut fidéliser, créer un esprit d'équipe. On n'a d'ailleurs eu qu'un seul départ en trois ans. » Pas de coups de bâtons, des possibilités d'évolution rapide (le directeur d'agence à Paris a 26 ans), une moyenne d'âge de 24 ans : les commerciaux comme les graphistes ou encore les développeurs semblent s'y retrouver. Et la société recrute en

permanence : en moyenne trois à cinq personnes par mois ! Qu'est-ce qui explique ce succès ? Ekinox propose aux petites entreprises et aux artisans de les rendre visibles sur internet pour développer leur chiffre d'affaire. Mais avec un credo : « On refuse d'industrialiser le process, au contraire. » Le client se voit donc proposer un accompagnement

personnalisé et complet, même après la création de son site internet. Ekinox met aussi le paquet sur le référencement, efficace et mesurable sur la toile. Résultat : les chiffres d'affaire des clients grimpent, et le bouche à oreille fonctionne à plein pour Ekinox. On citera un institut de beauté dont l'activité passe désormais à plus de 80 % par son site internet et qui a pu embaucher cinq personnes en un an. Ou encore ce traiteur de Lomme qui réalise dé-

« On essaie de donner un maximum de liberté aux gens pour qu'ils soient force de proposition. »

sormais 75 % de son chiffre avec le web. Cette formule de solutions globales, à taille humaine, vient casser l'image habituelle des informaticiens cachés derrière leur écran. Ekinox met en avant cette relation personnalisée avec ses clients qui, ajoutée à l'efficacité de ses produits, est la clé du succès. Au point d'imaginer rapidement un développement à l'international. ■
► www.ekinox.fr