



Sylvain Bellaïche
P-DG de
Referencement.com

« Nous souhaitons développer nos activités à plus forte marge »

Quel est l'objectif de votre nouvelle augmentation de capital ?

● Nous souhaitons lever 1 million d'euros pour financer les premières étapes de notre plan stratégique « Objectif 2013 ». A cet horizon, nous avons pour ambition de réaliser plus de la moitié de notre chiffre d'affaires à l'international, tout en améliorant les performances d'exploitation. Ce développement se fera par croissance interne et externe. Plusieurs dossiers sur d'éventuelles acquisitions sont actuellement à l'étude.

Nous souhaitons par ailleurs développer nos activités à plus forte valeur ajoutée, avec le déploiement de notre logiciel HolosFind. Ce logiciel permet d'optimiser le référencement des clients sur Internet ainsi que leurs campagnes de publicité sur la Toile. En 2009, nous avons créé notre division dédiée au marketing Internet mobile. Avec 172 millions de smart phones vendus en 2009 dans le monde, cet outil représente déjà un marché immense.

Vous êtes redevenus bénéficiaires en 2009, pensez-vous que cette évolution soit durable ?

● Oui, et nous sommes très satisfaits de l'année qui vient de s'écouler. Notre résultat d'exploitation a progressé de plus de 700 % et notre résultat d'exploitation (avant amortissements et provisions) a gagné 48,3 %. Cette évolution est le fait de plusieurs facteurs. D'une part, la montée en puissance de notre activité à plus forte marge, le logiciel HolosFind, dans notre chiffre d'affaires. Les revenus de cette activité ont été multipliés par deux en un an. Nous avons par ailleurs rationalisé les coûts, avec en particulier la réduction des charges de personnel. Le transfert d'une partie de la société en Roumanie depuis 2005 commence également à porter ses fruits ; 60 % de nos effectifs y travaillent.

Où souhaitez-vous vous développer ?

● Notre zone de chalandise est l'Europe, et nous avons pour objectif d'y devenir le leader de notre secteur. Outre la Grande-Bretagne, où nous souhaitons nous renforcer, nous allons surtout développer notre activité dans les pays d'Europe de l'Est, un marché très important pour notre offre. Notre unique concurrent sur le logiciel HolosFind, Omniture, est américain. Il vient d'être racheté par Adobe pour 1,4 milliard de dollars. Nous avons ouvert un bureau à Shanghai, mais il s'agit moins de conquérir le marché chinois que d'amener les marchands de ce pays à conquérir le marché européen.

Propos recueillis par Caroline Mignon