

## Activis, entreprise sans frontières



Sébastien Rentz

Avec 13 nationalités représentées parmi les 49 salariés d'Activis, l'ouverture internationale commence dès l'intérieur de l'entreprise. Exporte-t-elle pour autant ? Très peu, car Activis ne vend pas ses prestations à l'étranger... mais travaille sur 20 pays. Nuance.

Russe, chinois, anglais, japonais, américain, chypriote, mexicain, écossais et bien sûr allemand : on entend parler de nombreuses langues chez Activis "et par des natifs de la langue, c'est très important pour le référencement, les mots-clés : ça ne s'invente pas", explique Sébastien Rentz, Directeur associé d'Activis.

### Entreprise internationale depuis sa naissance

Sur la question de l'export, Sébastien Rentz précise d'emblée : "Nous faisons à peine 100.000 euros de chiffre d'affaires à l'export sur 4 millions, c'est peu... En fait, nous avons choisi dès le début d'être présents en Suisse et en Allemagne, ce qui était indispensable pour travailler pour nos voisins.

Nous avons ouvert une antenne à Dublin et prévoyons d'en ouvrir une autre au Maroc. Et depuis le début d'Activis, nous référençons les sites de clients français dans d'autres langues, ou nous traduisons partiellement les sites en plusieurs langues, comme pour le Comité Régional du Tourisme d'Alsace ou Waterair." Cet avantage concurrentiel génère un bouche-à-oreilles important, car peu d'agences web peuvent travailler en tant qu'unique prestataire pour des sociétés comme Endress Hauser, entreprise présente sur 80 pays. Ce qui incite réciproquement des entreprises étrangères à s'adresser à Activis pour référencer leur site en français, mais aussi dans d'autres langues. Autre avantage de l'équipe internationale : "Nous pouvons répondre à des appels d'offres avec des projets en plusieurs langues, quel que soit le pays d'origine du projet. Ce sera notre consultant le mieux placé, sur le plan linguistique, qui présentera notre projet". Parmi ces appels d'offres, certains sont transmis à Activis par Alsace International.

### Pas de prospection : du réseautage

Pour développer sa clientèle étrangère ou française, Activis ne lésine pas sur les déplacements, mais n'appelle pas cela de la prospection : "Nous exposons sur plusieurs salons, nous participons à des colloques et des congrès où nous intervenons et donnons des conférences, présentons des études de cas, etc. De ce fait, nous tissons un réseau professionnel international. Et nos clients proviennent des liens que nous avons dans le monde entier." En d'autres termes, c'est en apportant du contenu qu'Activis tisse ses contacts à l'étranger. Avec des résultats parfois surprenants : c'est au Qatar qu'Activis a gagné un nouveau client à ... Habsheim, et au Québec qu'un contrat a été conclu avec une entreprise strasbourgeoise !

Activis - 27 rue Schoelcher  
Parc des Collines - 68200 Mulhouse  
Tél. 03 89 60 71 60  
www.activis.net