

# SUCCESS STORY

AMAL CHOURY

## TAILLEUR DE SAP SUR MESURE

**Créée en 2008, la petite société e-Kenz est devenue grande grâce à un sens du service irréprochable et des solutions taillées sur mesure pour les clients. Son solide savoir-faire en matière de systèmes d'information d'entreprise a été très vite souligné par l'obtention du prix Startup of the Year reçu lors des Luxembourg ICT Awards 2009. Depuis, la société est régulièrement primée, à la grande fierté de l'équipe conduite par la fondatrice et CEO, Amal Choury.**

Texte : Catherine Moisy

Photos : Emmanuel Claude / Focalize

### Quel a été votre parcours ?

« Après mes études d'informatique à l'Université de Lorraine (Metz), j'ai fait mes premiers pas en tant que consultante SAP en France puis, à partir de 2000, ma carrière a pris un tour plus européen quand j'ai été en charge de l'implémentation ERP (Enterprise Resource Planning) et de l'optimisation des processus pour les filiales espagnoles du groupe allemand Dyckerhoff. En 2003, je suis devenue responsable du département informatique du groupe Ciments Luxembourgeois et je me suis engagée dans l'écosystème IT du Luxembourg en devenant membre de Fedil-ICT, dont j'ai rejoint le comité en 2010 après avoir fondé SAP User Group en 2007. Entre-temps, j'étais devenue CIO (chief information officer) de la société Eurobéton.

“  
Les trois derniers recrutements que nous avons faits sont toutes des femmes.  
”

### Qu'est-ce qui vous a donné envie de créer votre propre entreprise en 2008 ?

« Chez Eurobéton, j'avais un niveau de responsabilité tout à fait satisfaisant, avec un réel impact sur la gestion des budgets et

des équipes. Mais en fait, je portais depuis toujours le projet d'entreprendre. J'attendais juste d'avoir accumulé suffisamment d'expérience et d'expertise. Donc je l'ai fait après avoir acquis 10 ans d'expérience professionnelle et mon employeur m'a encouragée dans cette voie. Nous avons décidé d'externaliser le service informatique et d'en faire une société à part entière. C'est ainsi qu'e-Kenz est née et est devenue un centre de profit. Eurobéton a été mon premier client, qui s'est avéré une belle référence pour l'acquisition des suivants.

### En quoi consiste exactement l'activité d'e-Kenz aujourd'hui ?

« e-Kenz est une agence luxembourgeoise de conseil en informatique pour la transformation numérique. Nous fournissons une gamme complète de services gérés : conseil, gestion de projet, mise en œuvre de multiples suites métier et solutions cloud complètes et innovantes pour le support des processus d'entreprise. Nous nous positionnons comme le leader du marché local pour les solutions SAP et Microsoft NAV.

### Il s'agit d'un domaine que l'on devine extrêmement concurrentiel. En quoi vous distinguez-vous ?

« Nous nous distinguons déjà par le simple fait d'être une société 100 % luxembourgeoise. Grâce à cela, nous comprenons les exigences du marché local. Par exemple, nous avons développé des solutions permettant d'intégrer les spécificités de la fisca-

lité luxembourgeoise dans les suites SAP et Microsoft. C'est un investissement qui bénéficie maintenant à l'ensemble de nos clients.

Le deuxième facteur qui nous distingue est la taille humaine d'e-Kenz, qui nous permet d'être agiles et d'avoir une grande réactivité chez nos clients. Or, quand une société est efficace, cela se sait et le bouche-à-oreille positif fonctionne.

Enfin, l'innovation fait partie de l'ADN d'e-Kenz. Nous proposons toujours les solutions les plus innovantes des logiciels que nous commercialisons et nous les associons à nos propres développements.

Pour résumer, je dirais que notre grande force est l'écoute et la compréhension des clients pour leur fournir des solutions sur mesure. En faisant cela, nous acquérons de solides expériences et de belles références, qui nous permettent de grandir et de nous développer.

### Avez-vous encore besoin de prospecter pour trouver de nouveaux clients ?

« Oui, bien sûr. Nous continuons à prospecter pour constituer un vivier de clients potentiels. Le type de contrats que nous remportons fait souvent suite à de longs processus de vente. Pour cela, nous avons une équipe de deux commerciaux qui suit le développement de différentes sociétés pour pouvoir leur proposer nos services au bon moment pour eux et les aider dans leur digitalisation. En parallèle, comme nous commençons à être connus et reconnus sur le marché luxembourgeois, nous recevons aussi de nombreuses demandes spontanées. Nous faisons davantage de prospection pour ▶

### e-Kenz en quelques chiffres :

- Effectif : 45 personnes dont 25 % de femmes
- Moyenne d'âge : 35 ans
- Nationalités : 7
- Langues parlées : 10
- Clients : 32
- Une dizaine de projets gérés en même temps
- 6 à 9 mois pour déployer une solution chez un client
- Awards gagnés : 7



e-Kenz

« Mes journées sont totalement différentes les unes des autres et sont rythmées par des réunions, des appels, des conférences, des moments un peu plus calmes qui me permettent de répondre à mes mails, d'être proactive... Pour moi la journée de travail idéale est une journée qui nous apporte de nouveaux marchés et qui nous permet de nous retrouver dans une belle ambiance avec mes collaborateurs. »



faire connaître notre compétence Microsoft Dynamics NAV, logiciel qui est plus récent dans notre catalogue.

### Quelles sont les principales difficultés de votre métier ?

« La principale difficulté est liée au recrutement de nouvelles ressources. Les profils qui manquent le plus sont ceux des développeurs, analystes et consultants. Trouver le bon candidat au bon moment n'est pas une mince affaire dans notre secteur d'activité. Cette complexité est d'autant plus importante que la ressource elle-même se fait rare. Il faut aller de plus en plus loin dans la Grande Région et même au-delà. Et les personnes que nous trouvons ne sont pas toujours enclines à venir s'installer au Luxembourg. C'est pourquoi nous visons essentiellement des personnes jeunes et mobiles, avides de construire leur expérience. Je pense que le Luxembourg devrait former davantage de gens à nos métiers, soit des personnes en reconversion, soit des jeunes, en créant des diplômes courts sur le modèle du BTS en *cloud computing*. Nous avons conscience que ce n'est pas un sujet simple et qu'il n'existe aucune baguette magique. De notre côté, nous imaginons des solutions. Par exemple, nous intégrons nos collaborateurs dans le processus en leur offrant une prime s'ils sont à l'origine d'un recrutement réussi. Cela les incite à parler autour d'eux des postes ouverts et

c'est une façon pour nous de leur témoigner notre confiance. Nous avons remarqué que cela portait ses fruits. Il n'y a pas meilleur ambassadeur de l'entreprise que les salariés eux-mêmes.

Nous essayons dans la mesure du possible de rendre notre compte LinkedIn attractif et nous y publions nos offres afin qu'elles soient visibles par un maximum de candidats potentiels. Notre stratégie principale consiste à approcher directement les personnes, car avec la concurrence et la multiplication des canaux de recrutement, c'est à nous d'aller chercher les bons talents, de les former et de les fidéliser.

### Est-ce pour retenir ces talents difficilement acquis que vous revendiquez une politique RH qui met le collaborateur au centre (formation, actions santé / bien-être, flexibilité organisationnelle...) ?

« Selon moi, la politique de ressources humaines de l'entreprise doit favoriser l'épanouissement des collaborateurs car un personnel épanoui est plus facile à fidéliser et plus performant aussi. C'est pourquoi nous offrons notamment une organisation souple et flexible. Et nous avons complètement intégré dans notre culture d'entreprise le fait de nous retrouver une à deux fois par an autour d'une activité sportive et trois à quatre fois par an autour d'un moment convivial, restaurant, jeu ou activité extérieure.

Pour Amal Choury, les récompenses et trophées gagnés au cours des années représentent la reconnaissance du travail de l'équipe qui œuvre pour le développement d'e-Kenz et la satisfaction des clients.

### L'avenir de l'ICT passe-t-il par les femmes selon vous ?

« Je n'aurais pas la prétention de dire cela [sourire]... En revanche, je pense qu'elles sont très importantes dans ce domaine et que nous allons voir dans les mois et les années à venir de plus en plus de femmes dans l'ICT, et ce ne sera pas pour me déplaire. Cela commence déjà à se voir. Les trois derniers recrutements que nous avons faits sont toutes des femmes. Nous les avons recrutées car leur CV était intéressant et qu'elles ont du potentiel. Convaincre les femmes de travailler dans l'IT peut être une solution pour augmenter les ressources. Cependant, nous n'embaucherons jamais une femme simplement parce que c'est une femme, dans une logique de quotas, mais parce qu'elle est compétente.

### Quel est votre style de management ?

« Je dirais que c'est un management participatif. Nous sommes une petite structure à taille humaine et il est important pour moi d'instaurer un climat de confiance. Cela passe par le dialogue avec mes collaborateurs, ce qui nous permet de nous appuyer sur l'intelligence collective. En fonction des situations, je dois m'adapter et parfois faire preuve de persuasion, notamment quand je suis sûre que la décision est bénéfique pour e-Kenz, dont je porte l'entière responsabilité. Dans tous les cas, l'avis de mes collaborateurs est pris en considération et les échanges avec eux sont nombreux.

### Quels sont vos souhaits pour l'avenir de l'entreprise ?

« Je souhaite qu'e-Kenz connaisse encore plus de succès pour nous permettre de grandir davantage et répondre aux besoins et exigences de nos clients. e-Kenz est arrivée à une certaine maturité mais ma volonté est d'améliorer sans cesse notre activité afin de continuer d'avancer vers l'avenir avec confiance. » ●

[www.e-kenz.lu](http://www.e-kenz.lu)