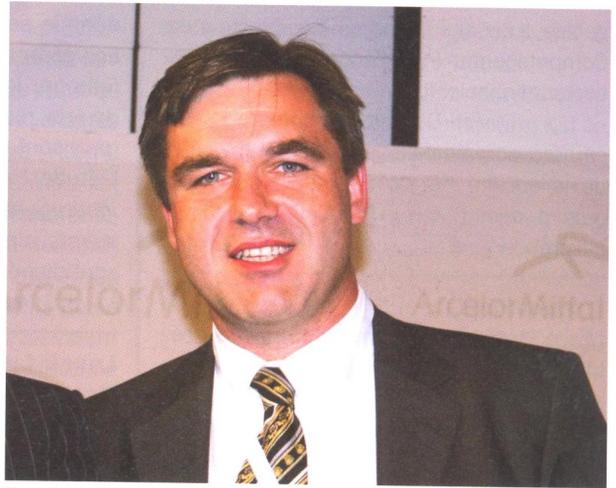


# Conostix

## Une société en constante évolution

**Parcours d'une société à l'évolution encourageante qui, aujourd'hui, a décidé à son tour de soutenir la promotion de l'esprit d'entreprise au Luxembourg et en Grande Région en devenant partenaire de l'initiative 1,2,3,GO. Rencontre avec Yves De Pril, directeur de la société Conostix, créée en 2001 et soutenue par le réseau 1,2,3,GO en 2001/2002.**



Yves De Pril, directeur de Conostix.

### Que développe exactement la société Conostix ?

Conostix est active dans le domaine de la sécurité informatique. Nous développons des solutions pour gérer de façon centralisée les différents outils à mettre en œuvre pour se protéger. En 2006, nous avons utilisé notre technologie pour offrir un service de gestion et monitoring à distance de la sécurité informatique pour les PME et les petites organisations qui n'ont pas de service informatique en interne.

### En 2002, vous aviez participé au parcours 1,2,3,GO et avez été conseillé par des experts du réseau dans l'élaboration de votre Business plan. Que vous ont apporté ces contacts ?

Je crois qu'il faut d'abord une affinité entre les experts et les porteurs du projet. Le parcours 1,2,3,GO a pris en tout 9 mois et nous avons déjà démarré nos activités avant la remise de prix. Les conseils étaient précieux et nous pouvions directement les mettre en œuvre. En participant à ce parcours, nous avons établi, grâce à l'aide des experts, un petit réseau de connaissances, qui nous a ouvert des portes. Un des experts voyait un intérêt à notre idée et nous a orientés vers la bonne personne pour présenter notre projet. Bien que nous n'ayons pas été primés, je considère avoir reçu le plus beau des prix en tant que *start-up* : mon premier client.

### On dit que statistiquement une société a besoin de 3 à 5 ans pour « décoller ». Etait-ce le cas pour vous ?

Quand on démarre une société avec une idée innovatrice, on est persuadé que tout le monde a besoin de votre nouvelle solution et que le marché vous accueille à bras ouverts pour l'implémenter. Hélas non. Une jeune entreprise a besoin de quelques *early adopters* qui y croient comme l'entrepreneur et qui sont prêts à prendre le risque de déployer un produit sans références. Mais nous avons aussi dû parfois adapter notre stratégie aux conditions externes. Nous avons commencé nos activités en août 2001, six semaines avant le fameux 11 septembre. On croyait qu'il y aurait un besoin accru pour la sécurité, mais nous avons été plutôt confrontés à un gel des budgets de la part de nos prospects. Bien que je ne voulais pas le croire au démarrage de nos activités, je constate maintenant qu'il est tout à fait normal de compter entre 3 à 5 ans avant de trouver sa vitesse de croisière.

### A partir de 2005, Conostix a connu une évolution croissante. Quels en ont été les facteurs déclenchants ?

C'est la combinaison de plusieurs éléments qui ont contribué au déclenchement de cette croissance. Dans la sécurité informatique, la confiance est un facteur primordial. Il faut donc démontrer avec patience et persévérance que le client a fait un bon choix. En 2005, nous nous sommes rendu compte que notre technologie pouvait servir le marché des PME et petites organisations. La flexibilité de s'adapter à cette opportunité nous a permis de développer des nouveaux services pour ce marché qui nous était inconnu auparavant.

### Vous êtes aujourd'hui une PME qui a accepté de soutenir l'initiative 1,2,3,GO. Pourquoi ?

Par ce partenariat, nous souhaiterions notamment pouvoir mettre à disposition des jeunes créateurs d'entreprise notre expérience et bénéficier de la visibilité auprès des médias de la Grande Région.

### 1,2,3,GO a lancé en 2007 les Primes de Lancement, un système de parrainage (assorti d'une garantie bancaire) gratuit sur 3 ans. Si vous aviez pu en bénéficier à l'époque, auriez-vous utilisé cet instrument ?

C'est clair. Notre projet ne nécessitait pas un investissement énorme. Nous avons démarré dans une atmosphère de *venture capitalists* et *business angels* bien que nos besoins en capitaux étaient plus modestes. Ma devise est "*Start small, think big*". Outre la confiance du client, une jeune entreprise doit aussi gagner la confiance de ses fournisseurs et de sa banque. Le système de parrainage nous aurait fait gagner pas mal de temps dans le développement de la société.

### Quels sont vos objectifs à moyen terme ?

Depuis deux ans, nous réalisons une croissance annuelle de 75 %. Nous avons été primés à plusieurs reprises et nous avons eu la chance de pouvoir quitter le Technoport par la grande porte. Depuis notre installation dans nos nouveaux bureaux à Kayl, nous pouvons nous concentrer sur le développement de notre croissance et élargir nos activités en Grande Région.

Propos recueillis par Rachel Gaessler  
Manager 1,2,3,GO