

Portrait d'une femme qui entreprend avec le cœur : Sylvie de Meeûs



Écrit par Fam@ctive | 03 Décembre 2010



Sylvie de Meeûs, cette entrepreneure expérimentée, a refusé de rester un maillon de la chaîne dans une grosse entreprise et elle a créé **Amaranthe web agency** du côté de Namur en Belgique il y a plus de 5 ans. **Elle partage avec nous les secrets de la pérennité de son entreprise.**

Son crédo : aider les entrepreneurs passionnés, avec qui elle entretient des relations très étroites et en invite quelque uns à fêter ses 40ans. Ca donne envie de travailler avec elle, non ?

Bonjour Sylvie, tu as 40 ans aujourd'hui même (Je te souhaite un très joyeux anniversaire !) et tu t'es lancée dans l'aventure entrepreneuriale il y a déjà 5 ans. C'est bien ça ?

En effet, j'ai tout juste 40 ans et je les fête ce soir même avec mes plus chouettes clients!

Je suis belge, de formation « ingénieur commercial » et maman de 3 enfants et d'un petit ange, Marie, qui a été le déclencheur de mon envie d'entreprendre, après 10 ans d'une carrière bien remplie en tant que responsable communication dans l'industrie.

A la perte de ma petite Marie, je me disais « Je n'ai plus rien à perdre » ce qui a libéré l'esprit « entrepreneure » qui sommeillait en moi et permis aux valeurs les plus fondamentales pour moi de s'exprimer.

C'est ainsi que j'ai créé mon entreprise en 2005, basée sur **la compétence** qui n'est pas toujours synonyme de réussite dans les "grosses boîtes", **les "vraies" relations humaines** car travailler avec des personnes que l'on apprécie pleinement c'est un luxe et **l'éthique** qui va de l'écologie au respect du client, de ses besoins et de son budget.

Mais je dois dire que mon intérêt pour la communication et Internet plus particulièrement ne date pas d'hier. Dès 1998, j'écrivais des communiqués de presse et je créais des sites perso à la demande.

Les statistiques montrent que plus des 2/3 des entreprises disparaissent après 3 ans... quel est le secret de la pérennité de ton entreprise ?

Il y a plusieurs aspects que je voudrais mettre en avant :

- Comme beaucoup de femmes qui réussissent, j'ai un mari qui m'a soutenu énormément, même s'il est lui-même indépendant et qu'on perdait ainsi le seul emploi stable de la famille. Nous avons tous les deux accepté de revoir un peu à la baisse notre train de vie, sachant que nous n'avions pas de crédit et de gros frais à venir.
- A côté de ça, j'avais prévu un budget pour survivre pendant 3 ans (sans revenus)
- Mes premiers clients sont arrivés tout seul, par chance... Mais je dois dire que pendant les 3 premiers mois, j'ai beaucoup réseauté pour me faire connaître et puis le bouche-à-oreille à compléter le travail !
- J'ai également participé à des salons pour développer un nouveau réseau professionnel et j'ai suivi des formations spécialisées pour être à même de conseiller, livrer et former mes clients.
- Comme je suis dans un domaine qui évolue très vite, je continue à me former pour aiguïser mon expertise. J'ai d'ailleurs passé un examen la semaine dernière pour un agrément dans le webmarketing à l'export pour développer des sites e-Commerce multilingue et exporter les produits de mes clients.
- Par ailleurs, il faut être prêt à travailler dur 7/7j s'il le faut. Personnellement je tenais à garder mon mercredi pm pour l'équilibre familial et j'y suis parvenue.
- Mon dernier conseil aux jeunes entrepreneures : Allez dans des réseaux d'entrepreneurs pour partager les

énergies. C'est essentiel de ne pas rester seule.

Ton moment « pur bonheur » de la phase création d'entreprise ?

C'est quand **j'ai reçu l'agrément de la région Wallone pour le e-Business**. Ca m'a donné cette assurance et cette confiance en soi qu'un expert se doit d'avoir pour assoir sa réputation voire notoriété.

Ton entreprise s'appelle Amaranthe. Qu'est ce que tu y offres comme services ?

Au sein d'**Amaranthe Web Agency**, **j'aide les entrepreneurs passionnés à "exister" sur Internet**. Parce que leurs activités le méritent et que je crois que ce formidable outil de communication et de promotion peut les aider à se développer.



Un de mes objectifs est de mettre à disposition des petites entreprises, ce que j'ai appris et expérimenté dans les grosses structures.

Je m'adresse donc aux TPE et PME, dont le besoin principal est avant tout un bon site web, avec une stratégie marketing et communication qui tient la route et comme je ne veux pas qu'ils soient dépendants de moi... Je les forme !

Mais existe-t-il des entrepreneurs non-passionnés ?

Oh oui, il y a des entrepreneurs qui ne s'intéressent qu'à l'aspect financier : « ça tourne, donc c'est bon » ou qui sont rentrés dans telle routine que **l'esprit entrepreneur** n'y est plus ! Ceux-là, je les oriente vers des Web-Agency qui veulent faire du volume.

Cela veut dire que tu démarches « entrepreneurs passionnés » ?

Jamais, sauf si j'ai un coup de cœur ! « Démarcher un client » fausse complètement la relation qui doit être d'égal-à-égal. **C'est le client qui vient chercher l'expertise**.

Au fait pourquoi ce nom « Amaranthe » ? Que veut-il dire ?



Ah là, il y a pleins de choses à dire ! Je vous renvoie à **mon blog**... mais si je devais citer quelques mots clés sous-jacents, ça serait : la productivité, l'écologie, la féminité, la couleur...

Qu'est ce qui te différencie des autres web agency?

La passion, sans hésiter! Cette passion que je reçois de mes clients, et qui se traduit dans un engagement total dans le succès de leur site web.

Il y a également le côté éthique avec le respect du client, de ses besoins, de son budget. Je tiens à noter que je ne dépasse jamais le budget annoncé quitte à y perdre un peu d'argent si je me suis trompée dans mon estimation. Il faut être un peu fou pour travailler comme ça, n'est-ce pas ?! Car si je voulais gagner de l'argent, j'aurais fait un business récurrent et employé des petits étudiants pour faire du volume mais le point de départ de ma reconversion en « entrepreneure » était de me faire plaisir.

C'est quoi les prochaines étapes pour Amaranthe ?

J'ai très envie de **partager mes connaissances avec le plus grand nombre**. C'est pourquoi je m'oriente de plus en plus vers la formation (référencement, création de site, réseaux sociaux) et je donne de nombreuses conférences sur l'e-marketing.

D'ailleurs, 2 conférences sur l'e-mailing sont prévues en Belgique, le 16 Décembre 2010 et le 25 Janvier 2011. Et bien entendu, pour celles qui sont en France ou ailleurs, on peut **recevoir l'info gratuitement sur mon blog** !

Le mot de la fin: Entrez avec passion!

Crédit photos: Frédéric Raevens (photographe)