

Exemple n°81 Synodiance
imaginez-vous plus
web !



IPO fonds
propres
à capital
humain
ctc

SYNODIANCE ET IPO : la réussite étend sa toile

Faisant partie des **leaders français en stratégies de création de trafic on-line**, Synodiance accompagne surtout les grands comptes du secteur du luxe, la grande distribution, l'assurance... Sa vocation, **créer des relations durables entre les internautes et les marques**. Christophe Rozuel, son créateur, nous en dit plus.



Christophe Rozuel



Quel est votre parcours ?

Christophe Rozuel :
J'ai commencé en 1996 en tant que responsable commercial pour un fournisseur d'accès à Internet. Vu la vitesse à laquelle les sites se développaient à cette époque, j'ai rapidement conclu que la difficulté à trouver sur la toile allait créer une demande. J'ai pris la décision de créer ma société, dédiée au référencement et au search. C'était en 1999.

Comment a évolué Synodiance ?

Christophe Rozuel :
Assez rapidement, j'ai obtenu des contrats avec le groupe

LVMH. En juillet 2000, IPO est entré au capital et nous avons rapidement élargi notre offre à un ensemble de leviers, permettant de générer du trafic. Nous sommes devenus une agence conseil en création de trafic, ce qui était plutôt novateur par rapport à ceux qui étaient exclusivement sur des expertises techniques (référencement, achat publicité...).

Comment vous démarquez-vous aujourd'hui ?

Christophe Rozuel :
Avec l'avènement du web participatif, nous avons lancé des offres de « community management », mais également une activité de « contenu » (blog, widgets, applications facebook, mini sites...). Nous nous inscrivons aussi plus largement dans le marketing digital : web et téléphonie mobile. Ce qui séduit les clients, c'est de « booster » leur performance. Et nous nous engageons sur une rémunération aux résultats !

Quels sont vos atouts face à la concurrence ?

Christophe Rozuel :
Nos concurrents, qui sont surtout des grands groupes de communication et des agences de marketing digital ont intégré nos métiers.



Cependant, nous représentons une sérieuse alternative par notre agilité, notre réactivité, notre créativité et surtout, notre indépendance financière. Nous avons une plus grande liberté de conseil. Et cela plaît ! Nous avons enregistré plus de 680 % de croissance du chiffre d'affaires sur les 5 dernières années et sommes entrés dans le FAST 500 européen, à la 247^e position.

Quelle est votre relation avec IPO ?

Christophe Rozuel :
Nous avons une grande confiance mutuelle. Sur un marché aussi mouvant que celui de l'Internet, il est primordial de faire des points réguliers, d'avoir leur avis sur notre stratégie. IPO nous accompagne depuis 10 ans, et j'espère encore pour longtemps.

Vos objectifs pour 2012 ?

Christophe Rozuel :
Atteindre 10M€ de chiffre d'affaires. On étudie des projets de croissance externe. Nous avons créé un pôle de formation web pour nos clients et ça se développe bien. Nous intervenons en direct ou pour le compte d'organismes et comptons accroître cette activité.

Retrouvez toute la saga d'encarts presse sur www.ipo.fr



Le point de vue de Hubert David :



En 10 ans, Synodiance est devenue une référence dans l'univers du web marketing. Cette performance est

à mettre à l'actif de son dirigeant qui a su adapter l'expertise de sa société aux besoins réels du marché. L'organisation actuelle de Synodiance reflète la volonté de Christophe Rozuel d'établir une relation durable avec ses clients, séduits, dès le départ, par l'originalité de l'offre.

Chiffres clés
2009

Date de création : **1999**

Effectif : **30**

Chiffre d'affaires : **6,5 M€**