

SUCCESS STORY

SABRINA ET FAHD EL MAHJOUBI

ECO-BUSINESS

La société Ecotech a été créée en 2009 avec l'ambition d'allier économie, écologie et technologie. Elle propose à des clients professionnels un service clé en main de fourniture de cartouches d'imprimantes compatibles, remanufacturées et rechargées en encre après avoir été utilisées une première fois. Rencontre avec deux autodidactes.

Texte : Catherine Moisy – Photo : Emmanuel Claude / Focalize

Quel a été votre parcours avant la création de la société ?

Sabrina : « J'ai commencé à travailler à l'âge de 18 ans, sans même avoir le bac. Je trouve que le Luxembourg est un pays qui sait vous donner votre chance, un peu comme les pays anglo-saxons. De petit job en petit job, je suis arrivée un jour dans le monde du consommable informatique où j'ai travaillé en tant que commerciale. J'ai acquis une connaissance parfaite de ce marché. Puis j'ai rencontré Fahd, qui m'a transmis le virus de l'entrepreneuriat.



Pour nous, chaque client est important ; nous avons des contacts personnalisés avec chacun d'entre eux.



Fahd : « De mon côté, j'ai obtenu un bac STT (*sciences et technologies tertiaires, ndlr*) à Sarreguemines, option commerce. J'ai toujours eu dans l'idée d'avoir ma propre affaire. J'ai travaillé quatre ans dans une société d'accessoires automobile avant de concrétiser mon projet de création d'entreprise, grâce à Sabrina qui croyait très fort au potentiel du consommable informatique écoresponsable.

Pourquoi avez-vous créé votre société au Luxembourg ?

Sabrina : « J'ai toujours travaillé ici ; il me paraissait donc totalement naturel de fonder la société au Luxembourg.

Fahd : « Au Luxembourg, tout est plus proche, plus facile et plus direct qu'en France.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées ?

Sabrina : « La première année, nous ne nous sommes pas payés car nous n'osions pas dépenser d'argent avant d'être sûrs que l'affaire démarre. Dès le départ, nous avons embauché une collaboratrice pour assurer le crédit contrôle (suivi des paiements clients) ; il nous semblait qu'il ne fallait pas alourdir les charges avec nos propres salaires. Nous avons eu raison. Au bout d'un an, l'affaire avait tenu ses promesses, nous étions huit et nous avons pu déménager dans des locaux plus grands.

Malgré ce succès, vous avez souhaité bénéficier d'un mentoring en 2012.

Sabrina : « J'ai eu connaissance de cette possibilité offerte par la Chambre de Commerce en lisant un article dans le magazine *Merkur* justement. J'ai pensé que cela nous serait extrêmement utile pour gérer le développement de notre affaire. J'ai eu la chance d'être accompagnée pendant 18 mois par Candi Carrera, *country manager* de Microsoft Luxembourg. Avec lui, j'ai beaucoup progressé sur les aspects gestion de la société, des investissements et des risques. Sur un plan plus personnel, cela a été précieux de pouvoir partager nos vécus de chef d'entreprise. Fahd et moi en avons retiré beaucoup d'encouragements. Candi nous a appris à nous poser les bonnes questions avant d'entamer un projet et il nous a permis d'identifier nos points forts.

Quels sont, selon vous, les incontournables de votre métier ?

Fahd : « Il faut sans cesse être à l'avant-garde de l'évolution technologique des pro-

duits, mais surtout il faut être très proactif dans la prospection et dans la fidélisation des clients. Nous proposons un service clé en main pour lequel le client n'a plus à s'occuper de rien. C'est notre logiciel de gestion qui nous alerte quand il faut renouveler une cartouche chez un client, car nous connaissons son parc machine et sa consommation moyenne.

Sabrina : « L'image de marque que nous souhaitons communiquer est celle de professionnels réactifs. Pour nous, chaque client est important et on le lui fait comprendre en ayant des contacts personnalisés avec chacun. Nous leur facilitons la vie en nous chargeant gratuitement de la collecte de leurs cartouches usagées.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Sabrina : « Pour le moment, sur l'activité Ecotech, nous sommes dans une phase de développement et de recrutement.

Fahd : « Comme je ne suis jamais rassasié et que j'ai la passion d'entreprendre, nous allons monter une nouvelle société, EC World Drink, dans un domaine totalement différent, la distribution de boissons dans une logique de niche. Nous allons démarrer avec un champagne sans alcool destiné aux Émirats arabes unis et un cola identitaire aux couleurs de l'Algérie, qui sera distribué en France. » ●

Ecotech en chiffres :

1.000 références produits

2.000 clients

20 % de progression du chiffre d'affaires chaque année depuis la création en 2009

8 employés et 2 recrutements en cours



Sabrina El Mahjoubi : « Une journée est réussie quand tout le monde arrive motivé le matin et repart fier le soir. »

Fahd El Mahjoubi : « Nous travaillons avec les mêmes fournisseurs, le même banquier et le même comptable depuis le début. Pour moi, c'est une preuve de confiance mutuelle. »