

 **C O R T I X**

**Le N°1 des créateurs de sites en France**  
*Une entreprise régionale, un réseau d'agences*

## **DOSSIER DE PRESSE**

[www.cortix.fr](http://www.cortix.fr)

# SOMMAIRE

## I. Cortix, facilitateur de business

1. Partenaire de croissance des entreprises
2. L'offre personnalisée CORTIX : adaptée aux TPE, PME, et groupes  
.....p 3 à 5

## II. L'entrée de Cortix en bourse

.....p 6

## III. Implantations et actualités

1. Les objectifs CORTIX : une implantation internationale
2. Les dernières actualités Cortix  
.....p 7 à 9

## IV. Les hommes chez Cortix

1. Les effectifs, les profils
2. Une pme qui recrute
3. L'évolution chez Cortix  
.....p 10 et 11

## V. Une vision globale du marché

1. 2H Technologies : l'appui d'un groupe aux compétences complémentaires
2. Développement du groupe : implantations et objectifs 2007 / 2008  
.....p 12 et 13

## I. Cortix, facilitateur de business

Créée en 1999 à Bordeaux par un tout jeune chef d'entreprise, Hassane HAMZA, la société Cortix spécialisée dans l'offre globale de sites internet pour les entreprises (création, hébergement, référencement) est devenue en quelques années à peine le leader de la création de sites en France et le partenaire de croissance des entreprises par le net.

**Avec plus de 12 000 clients à ce jour**, 800 nouveaux clients par mois et 14 agences implantées sur le territoire français, cette entreprise de 157 collaborateurs en France et d'un effectif global de 645 collaborateurs, poursuit son ascension : un CA en hausse, un service client renforcé et de nouvelles implantations prévues.

**2007 fut l'année du déploiement de Cortix en Europe.** L'Espagne fut le premier pays étranger à accueillir une agence Cortix : Barcelone en mars. Depuis juillet, une agence belge a ouvert à Bruxelles. En octobre et novembre, Munich, Genève et Valence ont accueilli de nouvelles agences.

**2008 Cortix poursuit son expansion en Europe.** En début d'année, une nouvelle agence espagnole a vu le jour à Saragosse et La Haye a accueilli le siège des Pays-Bas. Le mois d'avril est également riche en ouverture d'agences comme à Gand et Zurich. L'Angleterre reçoit son siège dans la capitale : Londres et de nombreuses autres ouvertures sont programmées en Europe d'ici la fin 2008.



## 1. Le partenaire de croissance des entreprises

La forte reconduction des contrats (70 % de renouvellement), témoigne du taux de satisfaction des entreprises (TPE, PME, groupes...) qui font confiance à Cortix.

Grâce à la mise en place d'un logiciel de CRM totalement dédié et développé en fonction des besoins spécifiques de ses clients, un accompagnement des plus précis est mis en œuvre depuis le début de l'année afin d'assurer une politique de fidélisation d'un parc client en pleine évolution.

De nouvelles modifications ? Un nouveau référencement du site ? **Cortix s'engage** en tant que partenaire aux côtés de ses clients **afin de favoriser l'attractivité de leur site** et ainsi le développement de leur structure.

### Nouveauté Cortix : le catalogue de sites dédiés par métiers...

Afin de répondre au plus près à la demande de ses clients, **Cortix développe un catalogue de modèles sur support numérique**. Ces modèles sont classés par secteurs d'activité (commerce, construction, immobilier, restauration, hôtellerie, agriculture...) mais également par ambiance (convivialité, détente, haut de gamme, tradition, corporate...). Ainsi les professions les plus représentatives des TPE-PME dans tous les secteurs d'activité sont déclinées en plusieurs modèles, eux-mêmes classés en différentes couleurs.

D'ici quelques mois, une soixantaine d'activités sera proposée dans ce catalogue, ce qui représentera environ 250 à 300 modèles. Cette diversité de l'offre, parfaitement adaptée au métier tant par le graphisme que par l'architecture du modèle de site, permettra autant de combinaisons créatives et personnalisées.



**Cortix, une nette avance pour la croissance des entreprises**  
DOSSIER DE PRESSE – Avril 2008

## 2. L'offre Cortix : adaptée aux TPE, PME et groupes

Cortix propose aux entreprises souhaitant développer leur activité sur internet une solution complète clé en main. **Le package de Cortix** comprend la création du site avec nom de domaine, l'hébergement sur une plateforme professionnelle, le référencement sur les outils de recherche (annuaires et moteurs), l'administration du site ainsi que sa maintenance.

L'offre, destinée à toutes les entreprises quelque soit leur taille, est particulièrement adaptée aux petites structures (TPE, PME) grâce à une solution de financement spécifique qui convient aux petites trésoreries.

**Les tarifs très compétitifs de Cortix** s'expliquent par la maîtrise totale du processus de réalisation des sites internet. Ceci avec un mode de financement original : échelonné sur 4 ans en moyenne (prix standard 110 €/mois selon les *prestations fournies*).

Cortix s'engage aux côtés de ses partenaires techniques (référenceur, hébergeur) afin d'obtenir les meilleures garanties aux meilleurs tarifs du marché. En étant propriétaire des technologies utilisées et en maîtrisant totalement l'ensemble des savoir-faire, Cortix réussit à proposer une offre de qualité aux meilleurs tarifs.

## II. L'entrée de Cortix en bourse

**Cortix est entré en bourse le 20 décembre 2007 (admission sur Alternext).**

L'introduction sur Alternext a permis à Cortix de sécuriser son expansion rapide à l'international. Fort de 14 agences en France et des premiers succès rencontrés en Europe (Barcelone, Bruxelles, Valence, Genève et Munich), Cortix prévoit d'ouvrir 13 nouvelles agences hors de France avant la clôture de ses comptes 2007-2008, le 30 juin prochain.

*Hassane Hamza, Président et fondateur de Cortix déclarait : « 2007 a été une année riche pour Cortix, nos premières ouvertures d'agence en Europe ont généré immédiatement l'intérêt de la clientèle internationale tandis que notre croissance en France était la meilleure jamais enregistrée. A présent, je me réjouis d'avoir finalisé avec succès l'introduction de Cortix sur Alternext. Les fonds levés vont nous aider à déployer plus aisément notre stratégie de prise rapide de parts de marché en France, où nous avons déjà plus de 9 500 sites internet actifs, et surtout à l'étranger. »*

### ■ Levée de fonds de 10 millions d'euros

L'opération réservée aux investisseurs qualifiés s'est achevée vendredi 14 décembre 2007 et a été sur souscrite environ 2.5 fois. Cortix a levé 10 185 006 € auprès d'une vingtaine d'investisseurs qualifiés sous la forme :

- d'une augmentation de capital de 294 118 actions nouvelles ;
- d'une cession de 305 000 actions existantes.

A l'issue du placement réalisé par Arkéon Finance, le prix de l'action a été fixé à 17,00 €, soit le milieu de la fourchette de prix proposé. Le flottant s'élèvera à 20,36 %.

### ■ Calendrier de l'opération

Le règlement des titres s'est effectué le 19 décembre 2007. L'introduction de CORTIX s'est faite le 20 décembre 2007 et les premières négociations sur Alternext de NYSE Euronext Paris ont débuté le 21 décembre 2007 sous le code mnémorique ALCTX. Arkéon Finance est le Listing Sponsor de Cortix.

*Il est précisé « que la mise d'instruments financiers sur le marché dans le cadre d'un placement réservé à des investisseurs qualifiés ne prive pas les autres investisseurs du droit d'acquérir de tels instruments financiers » et ce conformément au communiqué de l'AMF datant du 15 octobre 2007.*

### III. Implantations et actualités

#### 1. Les objectifs CORTIX : une implantation internationale

Avec un chiffre d'affaires 2007 de plus de 14 M€ et une rentabilité en forte croissance, la société CORTIX a dépassé les objectifs fixés.

Evolution de la croissance :

Année 2000	Année 2001	Année 2002	Année 2003	Année 2004	Année 2005	Année 2006	Année 2007
233 600 €	926 500 €	1 548 800 €	2 145 000 €	2 550 000 €	4 320 000 €	8 965 000 €	14 060 000 €

#### Les implantations

Par ailleurs, Cortix gagne de fortes parts de marché dans la région bordelaise mais aussi dans une dizaine de métropoles au développement économique fort comme Toulouse, Nantes, Lyon et Paris.\*



\* **Cortix partout en France** : Aix-en-Provence, Bordeaux, Caen, Clermont-Ferrand, Dijon, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes, Paris (2), Strasbourg, Toulouse, Tours.

### **Nouvelles implantations en 2007 :**

En France : - Caen, Clermont-Ferrand, Dijon et Paris (deuxième agence à Bercy).

En Europe : - Espagne : Barcelone en mars. Valence en octobre.

- Belgique : Bruxelles en juillet.

- L'Allemagne (Munich) et la Suisse (Genève) : octobre / novembre.

### **Nouvelles implantations en 2008 :**

En Europe : - Agences : Saragosse et Alicante (Espagne), Zurich (Suisse),

- Sièges : La Haye (Pays Bas), Londres (Royaume-Uni)



## 2. L'actualité Cortix

### Avril 2008 Point sur les ouvertures agences et ouvertures pays

- Février : Saragosse (soit la 3<sup>ème</sup> ville d'Espagne)
- Mars : Siège à La Haye (Pays-Bas)
- Avril : Zurich (Suisse), Siège Londres (Royaume-Uni)
- Prochainement : ouvertures d'agences à Gand (Belgique), à Palma de Majorque et Alicante (Espagne) et de sièges Pays à Dublin (Irlande) et Milan (Italie)

### Février 2008 Participation de Cortix au forum de l'emploi de Mérignac (33)

Cortix a participé pour la première fois en région bordelaise, au forum de l'emploi le 15 février 2008 à Mérignac. Acteur de l'emploi et recruteur important au plan national et européen, Cortix a renforcé ses équipes au niveau de son siège et de l'agence bordelaise. Plusieurs postes ont été proposés au cours de ce salon, au niveau commercial, d'encadrement ou administratif. Cortix renouvelle ce type d'opération en participant le jeudi 10 avril aux « job rencontres » de Lyon.

### Décembre 2007 Entrée en bourse de Cortix

La société Cortix est entrée en bourse le 20 décembre 2007. L'introduction sur Alternext permet à Cortix de sécuriser son expansion rapide à l'international. Cortix a levé 10 185 006 € auprès d'une vingtaine d'investisseurs qualifiés sous la forme d'une augmentation de capital de 294 118 actions nouvelles et d'une cession de 305 000 actions existantes.

### Novembre 2007 Deloitte récompense Cortix pour la 2<sup>ème</sup> année consécutive

En remportant la 1<sup>ère</sup> place des Trophées Deloitte Technology Fast 50 - Palmarès Grand Ouest en novembre 2007 à Nantes, Cortix confirme son positionnement d'entreprise performante et innovante. Pour la deuxième année consécutive, la PME bordelaise figure ainsi parmi les 50 entreprises les plus performantes de France (et parmi les 68 entreprises françaises classées dans les 500 plus belles « success stories » européennes au palmarès 2007). Ces trophées, organisés chaque année par Deloitte ont pour but de promouvoir les entreprises qui démontrent leur capacité à se développer à un rythme soutenu et durable, dans un environnement technologique en mutation permanente.

### Octobre 2007 Inauguration du nouveau siège de Cortix à Mérignac (33)

CORTIX s'installe dans ses nouveaux locaux et inaugure ainsi son siège fin octobre 2007 à Mérignac (33), tout près de l'Aéroport de Bordeaux-Mérignac. Les travaux de construction des bâtiments de 1 150 m<sup>2</sup>, composés de 2 étages ont débuté au mois de janvier, sur un terrain nu. Ils abritent les bureaux de Cortix mais aussi du groupe auquel il appartient, 2H Technologies.

### Mai 2007 Le nouveau site Cortix

CORTIX propose aux internautes son tout nouveau site depuis mai 2007. Se démarquant des traditionnels sites de web agency très animés, **le site Cortix est davantage tourné vers le contenu** (des informations claires sur l'entreprise, son évolution, l'actualité,...) **tout en privilégiant un esthétisme sobre et qualitatif.** [www.cortix.fr](http://www.cortix.fr) entend montrer son savoir-faire en termes de création de sites haut de gamme et adaptés à la « clientèle de ses entreprises clientes ».

**Cortix, une nette avance pour la croissance des entreprises**  
DOSSIER DE PRESSE – Avril 2008

## IV. Les hommes chez Cortix

### 1. Les effectifs, les profils

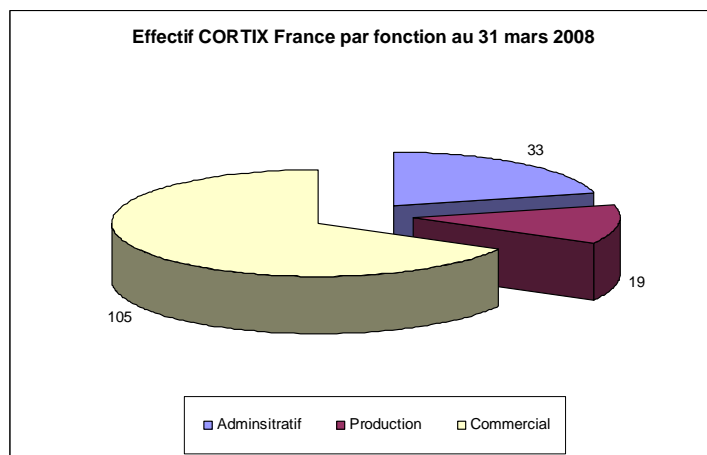
L'effectif se décompose en 3 catégories :

- Service Commercial
- Production
- Siège

L'âge moyen est de 29 ans.

L'ancienneté moyenne est de 2 ans.

On compte 1/3 de cadres.



### 2. Une PME qui recrute

#### Plus de 100 recrutements par an pour l'activité France

- Essentiellement des profils « force de vente » pour les 14 agences.
- Des profils « services Support » dans le cadre de la structuration des équipes Siège : Direction du Service Informatique, Direction Administrative et Financière, Marketing, Service Relation Clients, etc.

#### De nombreux CV, une réponse rapide

- Une réponse apportée aux candidats qui nous écrivent (env. 800 CV / mois)
- Une démarche qualité par des présélections téléphoniques et un suivi personnalisé des candidatures retenues.

#### Les « plus » proposés par Cortix

- **Une semaine de formation à l'intégration** : produit, méthode de vente, tournée en binôme avec un commercial confirmé,
- **Une formation continue** : « training » en agence, tournées régulières avec le Directeur d'Agence pour fixer entre autres les axes de progrès.
- **Une zone de couverture** équivalant au maximum à un département : couverture en autonomie et sans concurrence interne de son secteur géographique d'attribution.
- **Une émulation** au sein d'une équipe soudée / solidaire

**Cortix, une nette avance pour la croissance des entreprises**

DOSSIER DE PRESSE – Avril 2008

- **Des outils d'aide à la vente** performants et « *facilitants* »
- Cortix donne leur chance aux **profils jeunes diplômés ou autodidactes** : la motivation et la personnalité (engagement, énergie, rigueur et déontologie) priment.
- **La valorisation de la performance** par :
  - Un système de rémunération attractif avec des primes non plafonnées
  - La promotion interne (cf. ci-dessous).

### 3. L'évolution chez Cortix

**Plusieurs formations sont dispensées** aux collaborateurs de Cortix afin de favoriser l'évolution des compétences et la promotion interne.

- **Une formation « Recrutement »** (Apec) délivrée à tous les Directeurs d'Agence en 2006.
- **Une formation « Management Commercial »** (Mercuri International) délivrée aux Directeurs d'Agence également en 2007. *Objectif* : rendre les managers capables de maîtriser des techniques de transmission de savoir-faire pour soutenir le développement de leurs équipes.
- **Une formation d'Anglais** pour les cadres afin d'accompagner le processus d'internationalisation de Cortix

#### La promotion interne : moteur de développement

**Sur 14 Directeurs d'Agence, 9 sont issus de la promotion interne.**

Les 2 Directeurs Régionaux de Cortix ont commencé « sur le terrain » en tant que commercial, avant de prendre la direction d'une agence puis d'un réseau de 7 agences chacun.

Des postes de management intermédiaire existent dans les agences : les Responsables Groupe de Vente encadrent et accompagnent 3 commerciaux.

## V. Une vision globale du marché

Avec l'appui du groupe auquel il appartient, 2H Technologies, Cortix s'adjoit les compétences complémentaires et indispensables de ses sociétés « sœurs » pour favoriser son développement.

2H Technologies, dont le siège est à Mérignac (33), est un acteur global, fournisseur de solutions technologiques complémentaires, aux services innovants et à forte valeur ajoutée, au service d'entreprises de toutes tailles.

Il compte **645 salariés au 31 mars 2008**.

Le Président Directeur Général est Hassane HAMZA, PDG également de Cortix.

### 1. 2H Technologies : l'appui d'un groupe aux compétences complémentaires

**Le groupe se compose des sociétés suivantes :**

- **CORTIX** (créateur de sites internet),
- **Gold Référencement** (un service complet de référencement pour augmenter de manière optimale le nombre de visites sur son site),
- **Proxitel** (un centre d'appel multilingue qui prend en charge des missions de prospection, de commercialisation et de suivi clients),
- **Loxys** (la société de gestion immobilière de la holding).

**Grâce à ces différentes activités, le Groupe 2H peut proposer à ses clients un service complet.**

**Les particularités de 2H Technologies :**

- Il possède un **pôle d'expertise à l'étranger** qui lui permet de proposer une réactivité, un savoir-faire, des capacités d'adaptation et une grande efficacité pour mener à bien ses missions.
- Grâce à Cortix, 2H Technologies possède **un réseau commercial puissant** présent sur l'ensemble du territoire français et en Europe.

---

## Focus sur Proxitel, centre d'appel multilingue

**La société Proxitel a été créée à Bordeaux en 2003 avec 4 téléopérateurs.**

En octobre 2005, la plate-forme d'appels a été mise en place à Tunis avec une trentaine d'opérateurs. Dernièrement, un nouveau plateau a été déployé et porte l'effectif total à 284 personnes (administratif et production).

**Les équipes multilingues interviennent** à toutes les étapes de la relation clients, de la prospection à l'après-vente :

- Prise de rendez-vous pour les commerciaux,
- Lancement de produits nouveaux,
- Télévente,
- Suivi clients.

---

## 2. Développement du groupe : implantations et objectifs 2007/2008

### Implantations et rayonnement géographique :

**2H Technologies** est un groupe international qui possède des antennes commerciales en Europe (Espagne, Allemagne, Suisse, Belgique, Pays-Bas et Royaume-Uni) ainsi qu'un centre de production high tech en Tunisie.

A court terme, 2H Technologies souhaite être également présent sur les autres marchés européens.

### Un double objectif :

**Trouver des synergies entre les différentes entités  
et développer chacune d'elles indépendamment.**