

Eskimoz s'implante en Allemagne avec l'acquisition de Semtrix

EXCLU - Spécialiste de la publicité digitale, Eskimoz poursuit son expansion en Europe avec le rachat de l'allemand Semtrix. Le fondateur et dirigeant du groupe, Andréa Bensaid, détaille à Maddyness ses ambitions.

Temps de lecture : minute

26 février 2024

Après les rachats successifs des agences Sembox en Italie et Digital Uncut en Grande-Bretagne, ainsi que l'ouverture d'un bureau en Espagne, le français Eskimoz continue à se déployer à l'international. Il annonce en exclusivité à Maddyness le rachat de l'allemand Semtrix, une agence basée à Dusseldorf, forte de 400 clients et 50 collaborateurs. L'ambition ? Constituer l'acteur incontournable de l'acquisition digitale en Europe.

Positionné sur les sujets de référencement naturel (SEO), de marketing de contenu, d'acquisition (sur les plateformes Amazon, Meta, Google, Apple, TikTok et Snapchat, notamment) et de mesure de la performance, le groupe fondé en 2015 par Andréa Bensaid a désormais l'intention de devenir "la première licorne auto-financée".

Eskimoz n'a jamais levé de fonds

Depuis sa création, l'entreprise n'a en effet jamais levé de fonds pour financer sa croissance : Andréa Bensaid n'a investi que 2.000 euros à la création, avant de miser sur l'auto-financement. Pour la première fois, l'acquisition de Semtrix est réalisée en s'appuyant sur de la dette bancaire.

« Avec nos bureaux à Paris, Lyon, Bordeaux, Bruxelles, Madrid, Milan, Londres, et maintenant à Dusseldorf grâce à cette acquisition, nous pouvons accompagner nos clients partout en Europe avec des consultants natifs », explique Andréa Bensaid, qui compte ainsi apporter à ses clients une réponse aux complexités liées aux différences culturelles et linguistiques en Europe.

Les Pays-Bas, puis les États-Unis

Prochaine étape pour Eskimoz : les Pays-Bas, où des discussions “avancées” sont en cours avec une agence implantée à Amsterdam. La question des États-Unis se posera ensuite, à partir de 2025, avec l’ouverture d’un bureau à New York. A chaque acquisition ou implantation “organique” (comme cela a été le cas en Espagne), le groupe s’appuie sur les technologies et outils développés en France afin de les mettre à disposition des collaborateurs et clients locaux.

Cette stratégie porte ses fruits : Eskimoz compte désormais un millier de clients dans des secteurs diversifiés, allant de l’industrie du luxe en passant par la tech ou encore l’immobilier. Le groupe, qui compte 200 collaborateurs, a enregistré un chiffre d’affaires consolidé de 30 millions d’euros en 2023, en augmentation de 50 % par rapport à l’année précédente.

100 millions d’euros de CA en 2029

« L’idée maintenant est de poursuivre cette croissance, avec de l’organique et de la croissance externe », explique le dirigeant, qui vise les 100 millions d’euros de chiffre d’affaires en 2029, soit une augmentation de 125 % par rapport à 2023. Pour 2024, il prévoit de réaliser une croissance organique de 20 % à l’échelle du groupe, faisant passer le chiffre d’affaires de 30 à 36 millions d’euros. En parallèle, Eskimoz souhaite recruter plus de 40 nouveaux collaborateurs.



À lire aussi

Comment je suis passé de freelance à 80 employés en 3 ans !
(Et sans levée de fonds)



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

Article écrit par Benoit Zante