

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

Et oui, difficile d'imaginer lorsqu'on crée son premier site Wordpress que 3 ans plus tard celui-ci permettra d'employer 80 personnes dans 1 000 mètres carrés de bureaux. Et tout ça sans aucune levée de fonds. Voici l'histoire de notre modeste agence, Eskimoz.

Temps de lecture : minute

5 novembre 2018

Tout commence de chez moi, je décide de m'inscrire à l'époque sur deux plateformes : Codeur.com et 123Presta. C'est un peu les Malt de l'époque si vous ne connaissez pas. Vous y trouvez des projets de toutes sortes mais surtout des entreprises à la recherche de la pépite, vous savez le prestataire qui propose des tarifs moins cher qu'à Madagascar. Celui qui démarre quoi !

Je n'étais sûrement pas le meilleur à l'époque mais une chose est sûre, j'avais le meilleur ratio Expertise/Prix. Autrement dit, pour travailler je n'avais pas peur d'accepter des projets à des prix très bas étant donné qu'au démarrage je partais du principe que ma seule charge était mon temps et que du temps j'en avais car je n'avais pas de clients. En d'autres termes, chaque euro gagné serait pour moi un bénéfice. J'avais sûrement tort en théorie mais dans la pratique cela a fait la différence pour deux raisons :

- Je me suis clairement fait les dents en travaillant sur des projets plus bancals les uns que les autres.

- J'ai énormément appris en gestion de projet étant donné qu'il n'existe pas sur terre un client plus exigeant que celui en recherche de la pépite.

Cette expérience a été pour moi une montée en compétence accélérée qui a en fait nettement fait évoluer ma valeur sur le marché car il existait à cette époque très peu de spécialistes dans mon domaine : le SEO.

J'ai finalement enchaîné beaucoup de projets one-shot ou très court-termiste en vue de la typologie de client ce qui ne m'a jamais permis de générer un revenu récurrent qui me permette de me projeter davantage. Ces 4 premières années se sont soldées par des revenus entre 2000 et 6000 euros par mois. L'élément qui a changé le cours de l'histoire n'a en fait rien à voir avec tout ça. Il vient d'un sentiment de mal-être : je ne pouvais plus bosser de chez moi. Et oui, j'ai fini par mal vivre le fait de passer de mon lit à mon bureau en quelques pas, je n'avais plus d'horaires fixes, il fallait que je m'achète une hygiène de vie !

J'entends par hygiène de vie quelque chose de très simple, sortir de chez moi le matin à une heure précise pour aller au bureau et revenir chez moi uniquement le soir après une journée de travail. J'avais sûrement besoin d'un cadre, difficile à expliquer mais une chose est sûre, je ne pouvais plus bosser de chez moi. Le truc c'est qu'avec mes revenus cela me sortait instantanément de ma zone de confort car je n'aurais plus seulement mon temps comme charge mais maintenant un loyer.

Voici donc ce que je me suis dit mot pour mot : "Tant pis si ça ne marche pas, au moins j'aurais une hygiène de vie, un rythme". En fait, j'ai pris cette décision principalement pour mon bien-être personnel. C'est parfois des choses toutes bêtes de la vie qui vous font prendre les meilleures décisions. J'aurais pu faire ce choix dès le début, j'ai perdu beaucoup de temps sur le développement de la société mais c'est comme ça.

C'est là que tout a commencé !

Je décide donc de m'installer dans un centre d'affaires à Trocadéro, 30 mètres carrés et 6 places pour 2 000 euros par mois. Je recrute ma première stagiaire Marion et notre productivité s'est vue multiplier par 2 pour ne pas dire 10. Dès le premier mois je signe un client présent dans le centre ainsi que le centre d'affaires lui-même !

La dynamique, voilà ce que je n'avais pas prévu. Avoir des bureaux et une employée m'ont tout de suite inscrit dans une réalité entrepreneuriale bien plus forte. Eskimoz est passé du freelance qui répond à des projets sur Codeur.com à l'agence de référencement naturel haut de gamme basée à Trocadéro.

C'est là que le centre d'affaires Taller a joué un rôle essentiel en termes de communication. Ca paraît futile mais recevoir un client dans une salle de réunion très chic accompagnée d'une hôtesse d'accueil renvoie une image totalement différente d'un rendez-vous dans la brasserie du coin. Voici l'accueil qui était réservé à nos prospects : "Vous voulez un café ? Installez-vous, M. Bensaid arrive dans quelques minutes". À 50 euros la salle pour une heure pour un niveau de prestation digne des plus grandes enseignes c'était de loin un très bon investissement !

Ca y est ! La posture d'agence est acquise, la dynamique est lancée et BOUM, voilà les deux décisions qui vont changer le cours de l'histoire :

1. N'ayant pas assez de clients pour occuper tout notre temps, je décide de nous concentrer sur le référencement de notre propre site !
2. Je décide de lancer une offre spécialisée en sortie de pénalité Google et développe la première méthodologie de sortie de pénalité Pingouin en France.

Et oui, le temps off quand on loue des bureaux on a pas envie de le

passer à rien faire.

En peu de temps, nous voilà en première position sur Google sur les principaux mots clés de notre secteur : “Agence de référencement”, “Agence de référencement naturel” et “Agence SEO” ainsi que de nombreux mots clés liés au référencement.

Je ne crois pas qu’il existe une meilleure carte de visite pour une agence de référencement que de se positionner en 1ère position sur Google sur le mot clé “Agence de référencement” étant donné que nos concurrents sont tous des spécialistes !

Voici une petite démo si un jour vous avez besoin de référencement :
[Recherche Google.](#)

Nous voilà aussi une des seules agences à pouvoir remettre en piste des sites ayant perdu tout leur trafic après s’être fait pénalisés par Google.

Très vite les demandes affluent grâce à notre visibilité sur Google et la rareté de notre expertise. Il est temps de recruter la meilleure équipe qui deviendra le pôle management d’Eskimoz. Dans l’ordre des recrutements :

- Christophe (Directeur des opérations)
- Olivier (Directeur Technique)
- Tom (Directeur Commercial)
- Emmanuel (Directeur Général)

Ces 4 hommes sont le socle d’Eskimoz, les fondations, l’ADN, ce qui fait que nous avons pu devenir les meilleurs. Nous sommes d’ailleurs toujours réunis à ce jour !

Ils ont tous choisi Eskimoz pour le projet. Ce fut un réel choix de leur part orienté par la passion commune de notre métier car tous avaient reçu au

même moment de plus belles propositions financières dans des sociétés bien plus prestigieuses.

Chacun, par son talent, mis à contribution ce qu'il avait appris dans ses précédentes expériences au service d'Eskimoz ce qui nous a permis de décupler nos forces de manière exponentielle. Notre secret se résume en un seul mot : CONFIANCE.

C'est en effet l'une des recettes de notre croissance. Nous nous sommes très vite attribués de fortes responsabilités qui nous ont permis à tous de nous dépasser. Tom s'est par exemple très vite vu prendre la direction du pôle commercial en totale autonomie. Les gens ont trop peur de donner leur confiance, sûrement par peur d'être déçus, c'est pourtant la principale cause de stagnation des entreprises. En bridant sa force de travail on termine par brider tout simplement sa croissance.

Alors faites confiance à ceux qui vous entourent !

Et c'est comme ça, en ramant tous dans le même sens qu'Eskimoz est devenu leader du référencement naturel en France. Au bout de 2 ans, nous commençons à être un peu à l'étroit, nous décidions de partir sur des bureaux de 100 mètres carrés. À ce moment, nous voyions les choses en grand car nous passions concrètement d'un bureau de 6 personnes à un bureau pour 16.

Et pourtant, nous n'avions visiblement pas vu assez grand car 1 an plus tard, nous nous engageons sur un plateau de 500 mètres carrés puis un second plateau de même superficie 9 mois plus tard.

Ces changements de bureaux successifs témoignent clairement de notre difficulté à anticiper une telle croissance. En fait, même en l'anticipant ça n'aurait pas été possible de passer de 30 à 1 000 mètres carrés sans une levée de fonds ! Et franchement se diluer pour avoir un peu plus d'espace, on va se calmer.

Très vite, nous avons pu enrichir notre offre pour gérer en interne toute la production liée au référencement. Nous avons commencé par internaliser la création de contenu suite à la fameuse annonce de Google : “Content is King”. Puis nous avons développé les relations presse digitales pour maximiser la popularité de nos clients pour enfin s’occuper de la E-Réputation afin de contrôler et stabiliser leur image sur la toile.

Aujourd’hui, nous continuons d’adapter nos offres suite à l’émergence de nouvelles plateformes je pense notamment à l’avènement des stores pour les applications. Nous avons par exemple été les premiers à lancer une offre ASO (App Store Optimization) afin de positionner nos clients en première position également sur les moteurs de recherches d’Apple Store et Google Play.

Travailler avec la technologie, et pire encore avec Google en personne, c’est s’adapter ou mourir !

Le SEO, une bonne idée !

D’un point de vue business, il faut dire que nous avons misé sur un marché à fort potentiel. Au-delà de devoir être bon et prendre les bonnes décisions pour réussir, faut-il encore avoir une offre qui réponde à une problématique forte et encore mieux, qui s’inscrive dans la durée.

Eskimoz adresse son offre à toutes les personnes disposant d’un site internet pour ne pas dire tout le monde. Pour être plus fin, la France compte 220 000 sites E-Commerce en 2017 pour 150 000 en 2015.

Imaginez ce que représente ne serait-ce que 5% du marché SEO uniquement sur les E-Commerçants :

- 5% des sites E-Commerçants en France : 11 000.
- Budget moyen sur 1 an pour être visible sur Google : 12 000 euros.

- Taille du marché : 132 Millions d'euros.

Sachant que Google évolue rapidement, son algorithme devient de plus en plus difficile à décrypter et en vue de l'évolution de la concurrence, il n'est plus vraiment possible de bien se positionner sur les moteurs de recherche sans être accompagné par des experts.

Imaginez que même les ingénieurs Google ne maîtrisent plus le fonctionnement de l'algorithme !

Une croissance 100% Organique !

Oh, on est sur Maddyness les gars, où sont les levées de fonds dans tout ça ? Aucune, chaque euro gagné est à la base d'une recette réalisée auprès d'un client. Nous n'avons jamais réinvesti dans la société depuis la création du site.

Nous faisons partie de ces sociétés que l'on appelle "UnSexy", vous savez ces entreprises qui n'ont rien Ubérisé du tout et qui traitent d'un sujet que vous n'oseriez pas aborder lors d'un dîner entre amis un samedi soir.

Et pourtant, décrypter l'un des algorithmes les plus puissants du monde peut s'avérer être une pratique très ludique pour les plus curieux.

Si je dois retenir quelque chose de cette expérience c'est que les choses les plus solides se construisent souvent dans la durée.

[Pour en savoir plus sur Eskimoz, vous pouvez découvrir leur chaine Youtube](#)

À propos d'Eskimoz

- Eskimoz c'est aujourd'hui la 14ème entreprise ayant réalisé la plus forte croissance en France avec une prévision pour 2020 d'un chiffre d'affaires de 12 Millions d'euros pour 120 consultants.
- Une prise de participation à hauteur de 50% de l'une des principales agences Adwords sera dévoilée dans les prochaines semaines afin de devenir leader du search marketing en France.

Article écrit par Andréa Bensaid