SEO : le levier d’acquisition de trafic le moins couteux, le plus qualifié et le plus rentable.

Categories : Tribune

Date : 16 septembre 2016

Jonathan Habert, CEO / co-fondateur de l’Agence Web
« Il n’y a pas de recette miracle pour le référencement. Le SEO commence par une prise de conscience de son utilité et de son efficacité dès la création du site »

Pour commencer, pouvez-vous présenter et décrire brièvement votre parcours ?

Bonjour, je m’appelle Jonathan Habert, CEO / co-fondateur de l’Agence Web, agence spécialisée en référencement naturel. Cela fait plus de 15 ans que je fais du référencement et que j’adore ça. J’ai appris en autodidacte sur des sites que je gérais moi-même, d’abord pour me faire de l’argent de poche puis j’en ai fait ma profession. Après être passé par plusieurs entreprises reconnues dans le marketing digital, j’ai décidé, lors d’une rencontre avec mon associé Nourdine Selmi, de créer un pôle d’expertise et de conseil en référencement naturel : L’Agence Web est née.

Vous êtes le fondateur de L’Agence Web. Présentez-nous un peu votre entreprise ?

L’Agence Web est une agence de conseil en Search Marketing composée d’experts, en référencement naturel notamment sur Google. Nos consultants sont parfaitement conscients des enjeux de son articulation avec les autres leviers d’acquisition de trafic d’un site internet. Nous accompagnons les clients de typologie variée dans leur stratégie de référencement naturel en fonction de leurs problématiques et objectifs : augmenter le trafic en provenance des moteurs de recherche, améliorer le positionnement SEO du site sur l’ensemble des mots clés, augmenter la notoriété du site en France et à l’international, analyser et optimiser les actions digitales pour arbitrer les répartitions de budgets, améliorer le référencement local, et bien entendu, générer plus

de chiffre d’affaires.

Comment avez-vous eu l’idée de créer une entreprise SEO ?

L’Agence Web est née d’une & de la conviction que nous pouvions créer une agence SEO dont les fondations reposent sur l’engagement vis-à-vis de nos clients, l’expertise de nos consultants et les résultats générés à travers une stratégie SEO bien menée.
Mon envie d’entreprendre couplée à ma passion du web ainsi que la confiance de Nourdine Selmi, mon associé, m’ont confirmé que nous pouvions nous lancer. Notre mission, celle que nous avions déjà en 2013 lors de la création de l’Agence Web, est d’apporter du trafic qualifié et de générer du business sur un site web grâce au positionnement de ses pages sur des mots clés pertinents.

Quels sont les contraintes et les enjeux rencontrés lors de la création d’une entreprise de ce genre ?

Ce sont les mêmes contraintes liées à toute création d’entreprise couplées à des contraintes liées au référencement naturel. Obtenir la confiance d’un client est une chose longue et délicate, mais la perdre est tellement rapide ! L’une des choses les plus compliquée, est de comprendre et intégrer le fait que le SEO est un métier en perpétuel mouvement. Il faut être capable de se remettre en question très, très, TRÈS souvent ! Le métier de SEO n’est pas immuable, Savoir évangéliser, évoluer et nous adapter ont été, depuis la création, au cœur des axes de pérennisation et de consolidation de l’Agence Web. Nos consultants mais surtout nos clients, nous challengent au quotidien, mais cette curiosité globale est saine et permet d’avancer.

Vous êtes également un chroniqueur sur « Journal du Net », parlez-nous un peu de cette expérience.

Il ne faut pas oublier comment le web est né, et surtout comment il s’est développé : le partage d’informations – c’est l’essence même d’internet tel que nous le connaissons aujourd’hui. Nous avons la chance au quotidien, d’être au contact d’experts reconnus dans notre métier. Après plus de 15 années d’expérience dans ce métier, il ne se passe pas une journée sans que l’un de mes collaborateurs ne m’apprenne encore une nouveauté, c’est tout simplement excitant. Il semble donc plus qu’évident que nous nous devons de partager ces informations au plus grand nombre, c’est d’ailleurs pour cette raison que nos experts tiennent également un blog spécialisé en SEO, sur lequel ils partagent leur expertise régulièrement : http://www.l-agenceweb.com/expert-seo/

En étant un expert SEO, pouvez-vous expliquer à nos lecteurs les points qui font un bon référencement ?

Il n’y a pas de recette miracle pour le référencement. Le SEO commence par une prise de conscience de son utilité et de son efficacité dès la création du site. Il s’agit du levier d’acquisition

de trafic le moins couteux, le plus qualifié et logiquement, le plus rentable. Le mettre au second plan, c’est comme négliger les fondations de sa maison : on passe ensuite sa vie à payer des travaux pour colmater, alors qu’il aurait été tellement plus simple de penser les choses en amont.

Au cours des dernières années, le SEO a gagné en maturité et pourtant ce sont les mêmes recettes qui continuent de fonctionner : l’architecture technique d’un site, le contenu de qualité et sa popularité. Ce sont simplement les méthodes qui évoluent pour s’adapter à un algorithme qui tend à s’affiner.

Quelles sont vos perspectives d’avenirs ?

Notre objectif numéro 1 pour l’avenir, est de continuer à préserver la confiance de nos clients. Nous investissons toujours plus d’argent en R&D pour la création et la mise en ligne d’outils de Big Data, d’outils d’analyse, de reporting, toujours plus fins et en adéquation avec les algorithmes en présence. Enfin, et surtout, ce qui fait notre qualité et notre expertise, c’est le capital humain des consultants SEO qui composent l’agence, donc préservons-les ! Nos prochains investissements vont donc naturellement se porter sur le recrutement d’experts reconnus et la formation de consultants SEO au service de nos clients.