

Cyril Grisvard @minimaranello, je navigue dans le monde du SEO depuis 2005. J'ai découvert le métier par hasard... en agence, j'ai ensuite créé la mienne et me suis fait racheter. Je suis 'InHouse' depuis 2011 en passant par Meilleurtaux.com et maintenant chez Betclit depuis 2013. Je garde en parallèle une petite structure pour accompagner des contacts historiques qui comprennent que je travaille à temps plein pour Betclit.

Quels sont à votre avis les trucs cools quand on est un SEO chez l'annonceur

Le plus intéressant est de pouvoir, au-delà du pur diagnostique SEO que l'on peut réaliser, suivre la mise en œuvre de bout en bout. Cela implique souvent une forte proximité avec tous les services de l'entreprise, de la technique au marketing en passant par le légal, l'UX, l'acquisition au sens large... Dans mon entreprise, je dois faire parti de ceux qui connaissent le mieux les problématiques particulières de chaque service.

Ce mode de travail est très satisfaisant intellectuellement de part les différentes solutions à trouver pour que tout le monde s'y retrouve dans l'entreprise.

Quels sont à votre avis les trucs chiant quand on est un SEO chez l'annonceur

Ce qui me manque quelquefois est de pouvoir confronté mon avis et mes solutions avec d'autres spécialistes. Chez l'annonceur, nous sommes souvent seuls à devoir évangéliser chaque service et à devoir trouver des solutions. Ensuite, en fonction du mode de fonctionnement de l'entreprise, il faut être patient, très patient pour que les projets soient mis en place. Cela peut créer un grand sentiment de frustration.

Quelles sont les plus grosses leçons que vous avez apprises en travaillant chez l'annonceur

Il est impératif d'associer le maximum d'interlocuteurs internes et de les évangéliser au maximum. Si vous travaillez seul dans votre coin vous n'êtes pas au courant de tout, vous ratez des opportunités d'optimisations, des erreurs SEO peuvent être mises en production et vous le découvrez plus tard, trop tard... Les pauses cafés / clopes où l'on peut discuter de manière informelle avec tout le monde sont très utiles ! J'ai un souvenir en particulier où un problème majeur a trouvé sa solution en discutant en bas de l'immeuble en fumant une cigarette juste parce que tous les interlocuteurs importants étaient là et disponibles...

Quels sont les différences majeures avec le travail en agence / consultant externe

La grosse différence réside dans le suivi, que ce soit dans la mise en œuvre ou le suivi des résultats. L'agence n'est pas responsable de la mise en œuvre ou non des préconisations, et très peu s'inquiètent du résultat réel pour l'annonceur (sauf si un suivi a été facturé, et que le client veut bien communiquer ses chiffres...). Chez l'annonceur vous devez vous assurer que tout est mis en œuvre et obtenir des résultats, vous êtes là pour des résultats et non des 'conseils'.

Une anecdote

Toujours lié à l'importance de communiquer avec tous les acteurs clés de l'entreprise... Il m'est arrivé d'avoir un gros moment de stress : sur une semaine, j'ai vu tous les résultats SEO s'effondrer. Panique à bord, je me mets en mode rush pour identifier le problème, ça sentait la pénalité à plein nez et il fallait résoudre cela au plus vite. Finalement, les moteurs n'avaient tout simplement plus accès à notre site, pourtant tout fonctionnait correctement ! En creusant, j'ai découvert que toutes les IP venant des USA étaient bloquées... Nous ne sommes pas autorisés à travailler aux USA, c'est donc pour donner suite à une demande de notre service légal que toutes les IP des USA ont été bloquée sans m'avertir. Au bout de quelques heures, nous avons fini par trouver un compromis acceptable pour tout le monde, et vu que tous les outils étaient déjà disponibles pour la mise en œuvre de la solution, nous avons pu tout récupérer rapidement, mais quelle angoisse...

Quels conseils est-ce que vous donneriez a un djeun's (ou a un mec qui arrive d'agence) qui commencerait comme SEO inhouse ?

Constitue-toi tout de suite ton 'réseau' interne ! Explique pourquoi tu es là et sur quoi tu vas intervenir. En général, seule la personne qui a demandé ton recrutement sait pourquoi tu es là (et peut être sans savoir vraiment ce que tu vas avoir besoin de faire ...). L'évangélisation est la clé !