



© BRUNO CROZAT

Geolid

la publicité locale se développe à l'international

Simplicité, professionnalisme, plaisir. Ces trois mots définissent parfaitement la personnalité de Gautier Cassagnau, jeune président de la société lyonnaise Geolid, qu'il a créée en 2008, et qui compte aujourd'hui plus de 140 salariés en France, et depuis peu à Berlin.

Geolid est avant tout une aventure. En 2006, un étudiant d'EM Lyon rencontre un centralien. Le premier, Gautier Cassagnau, est rédacteur en chef du *Petit Paumé*, le second, Guillaume de Neuvier, prestataire informatique pour ce même guide lyonnais. Plus tard, Gautier souhaite passer de l'édition print au numérique. Le tandem fonctionne bien et les premiers ingrédients de Geolid sont déjà en germe : les outils du web au service de la publicité locale et hyperlocale. « *Quand nous avons bouclé l'édition 2007, j'ai dit à Guillaume que ce que nous avons fait pour le Petit Paumé, nous pouvions le reproduire en créant ensemble une entreprise.* »

Étudiant entrepreneur

Gautier avoue sincèrement qu'il n'est pas un étudiant modèle : « *J'ai mis 5 ans à obtenir mon diplôme d'EM Lyon. Après le Petit Paumé, nous avons créé Voisineo, un réseau social de proximité sur le modèle de Facebook. À l'époque, je faisais croire à mes trois stagiaires que j'allais en clientèle pour ne pas leur révéler que je continuais mes cours à l'EM Lyon! Nous avons levé difficilement*

200 K€, j'ai appelé un à un nos business angels pour leur expliquer. Cela n'a pas été facile. Puis j'ai dû abandonner pendant six mois cette première aventure, pour réaliser en Inde mon stage obligatoire d'études. »

Coup de poker

« *À mon retour d'Inde, Voisineo marchait bien, mais nous sentions que le projet ne possédait pas un potentiel très fort. Nous nous sommes réunis avec l'équipe en place à l'école Centrale et en une demi-journée nous avons totalement changé de business model.* » Geolid est née. L'entreprise est spécialisée dans la publicité et le référencement local des artisans et des petites entreprises sur Internet. « *Il y avait de l'enthousiasme et nous étions unanimes. Il a fallu rappeler nos business angels... Et là, ils m'ont dit qu'ils avaient misé sur une équipe et non pas sur un projet, et qu'ils nous suivaient donc.* »

Capitaine à longue vue

Avec la première levée de fonds en 2010, Gautier Cassagnau recrute et forme des

équipes commerciales, marketing et développement. En 18 mois, Geolid obtient 1 M€ de chiffre d'affaires. Puis, ce qu'il réussit à Lyon, il le duplique dans les grandes villes françaises et Geolid passe à 10 M€ de chiffre d'affaires. « *En 2011 nous avons levé 4 M€ pour nous développer. Aujourd'hui, je travaille à une nouvelle levée de fonds pour étendre le modèle à toute l'Europe.* » Dans les bureaux de Vaise à Lyon, deux personnes développent déjà le modèle sur Berlin avec une équipe de commerciaux sur place. Les ambitions de l'équipe sont claires : devenir le numéro un européen, en visant les 100 M€ de CA en 2020.

Des valeurs qui font la différence

« *Toutes les périodes de croissance d'une entreprise sont difficiles. Si je fais une erreur, elle a plus de conséquences qu'au début. Aujourd'hui, je suis plus expérimenté et je suis plus entouré aussi.* » Gautier porte son effort sur les valeurs de l'entreprise : simplicité (voire frugalité), professionnalisme et plaisir dans le travail. « *Sur les compétences, je trouve plein de gens, mais ce que je cherche, ce sont des personnes pragmatiques, simples, ayant du plaisir à s'investir.* » ♦

COMMENT VOIT-IL SON EXPERT-COMPTABLE

« Aujourd'hui, c'est un ami »

Nous parlons et nous déjeunons souvent ensemble. Mis à part mes actionnaires, il est la seule personne à qui j'envoie les résultats de Geolid tous les mois. Il connaît très bien l'entreprise. Il est précieux comme garde-fou sur les valeurs et l'état d'esprit de l'entreprise, il reste vigilant. Il nous accompagne aussi sur le contrôle de gestion avec des indicateurs très simples. Aux moments critiques, que ce soit lors de situations relationnelles délicates, à l'occasion de recrutements importants, ou lorsqu'il y a eu des difficultés de trésorerie, il a toujours été présent.

► DATES CLÉS

- 2008** : Création de la société Geolid à Lyon.
- 2009** : Mise au point de la technologie exclusive CallTracking.
- 2010** : l'entreprise compte déjà 100 clients dans la région lyonnaise.
- 2011** : Ouverture des agences Geolid Paris et Geolid Marseille.

- 2012** : Geolid fête son 2 000^e client.
- 2013** : Avec 8 agences régionales et 120 salariés, Geolid est désormais présent partout en France.
- 2014** : Geolid signe un partenariat stratégique avec Google et devient « Régie locale » Google.
- 2015** : Geolid crée une agence à Berlin.