

# Faire payer son service uniquement s'il est réussi : le pari de RankToPay

Aujourd'hui encore, le numérique fait peur aux petites entreprises. Alors que 85% des Français ont accès à Internet et que 74% l'utilisent tous les jours ([source](#)), seuls les grands groupes et les start-ups ont massivement profité de l'explosion du digital.

Les TPE et PME françaises sont à la traîne : 42% des entreprises ayant moins de 50 salariés et 75% de celles ayant moins de 10 salariés disposent d'un site internet (source : Baromètre Opinionway-Priceminister La Poste - octobre 2014).

La France se classe seulement au 16ème rang en Europe concernant la digitalisation de ses entreprises (c'est à dire avoir un site web, un blog, ou une page sur les réseaux sociaux), avec ce que cela implique en termes de compétitivité.

En effet, l'e-commerce génère déjà 70 milliards de chiffre d'affaires et il a créé plus de 100 000 emplois en 2016. D'ici à cinq ans, un quart des achats seront effectués en ligne ! ([source](#)) Et au-delà des ventes en ligne, il ne se passe pas une journée sans que les Français fassent une recherche sur Google ou sur les réseaux sociaux.

Dans ce contexte, comment réussir à convaincre les TPE/PME de développer leur présence en ligne et de se donner les moyens de réussir ?

Parmi les principales craintes des dirigeants, il y a la peur de ne pas savoir comment s'y prendre pour donner de la visibilité à leur site Internet et la peur de devoir investir beaucoup pour obtenir au final de piètres résultats.

Dans ce contexte, **Jean-Baptiste Gayet**, le fondateur de [RankToPay](#), a décidé d'innover en cassant tous les codes liés au référencement !

RankToPay a en effet choisi de miser sur la transparence en proposant à ses clients de **ne payer le service rendu que s'il est réussi**.

Ce service clé-en-mains est particulièrement complet et novateur puisqu'il inclut :

1. **Un audit complet, gratuit et sans engagement** : il s'agit d'analyser l'optimisation actuelle du site web sur un mot clé donné et de voir s'il est possible d'améliorer son positionnement
2. **Des conseils d'expert** sur la stratégie à adopter et les mots-clés à choisir
3. **Un paiement uniquement aux résultats** : le tarif est connu à l'avance et le client ne paie que si les résultats sont obtenus
4. **Des tarifs attractifs** : par exemple 150€ HT pour être en première position sur Google et sur YouTube
5. **Un blog en accès libre** pour se familiariser et se former au référencement



# RankToPay : Être visible sur le web sans prendre le moindre risque

Internet est un univers que les dirigeants de petites entreprises françaises ne maîtrisent pas.

Lorsqu'ils se lancent en ligne, ils commettent alors fréquemment trois erreurs :

- croire que leur site web va être visible et bien positionné sur les moteurs de recherche du seul fait de son existence
- faire naïvement confiance à des prestataires peu scrupuleux (certains se font passer pour des "anciens" de chez Google, d'autres vendent très cher un service inexistant)
- ne pas oser faire appel à un prestataire par crainte d'avoir à payer un tarif prohibitif

Avec RankToPay, cette situation appartient désormais au passé !

Pour redonner confiance aux dirigeants, RankToPay **s'engage sur les résultats obtenus**.

Alors que les autres agences font payer un abonnement mensuel sans offrir la moindre garantie, RankToPay affiche des **tarifs attractifs et clairs** à payer uniquement si le site web améliore son positionnement sur Google et YouTube via du référencement naturel : 150 € HT pour la première position sur la première page, 145 € HT pour la deuxième position, 140 € HT pour la troisième etc...

Il n'y a aucune surprise, tout est défini à l'avance avec le client (mots clés, positionnement visé, prix...).

## Des conseils et de la transparence de A à Z

Pour que la relation avec ses clients débute sur de bonnes bases, RankToPay offre gratuitement un **audit complet** et sans engagement qui détaille les faiblesses du site web, ses niveaux de performances techniques, ses bonnes pratiques, l'ergonomie pour les utilisateurs... De plus, le positionnement du site est également analysé pour présenter une vision actualisée de toutes les pages en fonction des mots-clés retenus.

Jean-Baptiste Gayet souligne :

Il s'agit de déterminer d'où l'on part pour savoir exactement où on veut arriver !

A partir de là, RankToPay effectue des **recommandations de mots-clés** et des objectifs de positionnement.

En parallèle, un **blog** permet à tous les dirigeants qui le souhaitent de se familiariser avec le référencement. Ils peuvent ainsi apprendre comment personnaliser leurs vidéos, comment découvrir le profil des visiteurs de leur site, comment obtenir davantage de visiteurs...

## Optimiser son site web soi-même ou se faire aider

Pour être bien placé dans les moteurs de recherche, un site doit être correctement optimisé. Si ce n'est pas le cas, il faut effectuer certaines actions correctrices avant de

travailler au référencement.

Pour que chacun puisse savoir à quoi s'en tenir, RankToPay propose un [simulateur d'optimisation](#) afin de déterminer :

- si le client peut optimiser son site web lui-même (tarif : 160 € HT) grâce aux 10 rapports d'optimisation le guidant pas-à-pas
- si RankToPay doit intervenir (tarif : 480 € HT). Dans ce cas le client suit le travail via la console de suivi et bénéficie notamment de rapports d'optimisation illimités.

## A propos de Jean-Basptiste Gayet, le fondateur de RankToPay

**Jean-Baptiste Gayet** est un entrepreneur-né !

Ingénieur R&D durant 11 ans chez Orange, il a fondé sa première société en 1992 pour lancer l'un des premiers sites français marchand de jeux et jouets éducatifs (teachandtoys.com) qui sera racheté par la suite par alapage.com.

Fin 2009, profitant d'un essaimage de la R&D d'Orange, Jean-Baptiste crée sa seconde société, GLG Développement, axée sur le développement de services web générateurs de leads. (glgdev.fr, visitezmoi.fr, scan-and-scratch.fr, etc.).

Durant ces années au service des PME et des TPE, il constate les difficultés que les dirigeants français ont pour appréhender tout le potentiel mais aussi tous les enjeux d'Internet.

Jean-Baptiste confirme :

Trop peu de responsables d'entreprise prenaient en compte l'importance d'avoir un site web, et quand ils en avaient un, l'importance que celui-ci soit optimisé pour être bien référencé.

Il cherche alors une solution qui soit à la fois efficace, économique, et rassurante pour ses clients : le concept RankToPay vient de naître ! Lancé début 2017, RankToPay est un service d'optimisation et de référencement de sites internet, facturable uniquement aux résultats. Jean-Baptiste prend en effet un engagement fort : si le site de ses clients n'est pas correctement référencé sur Google/YouTube, il n'y a rien à payer !

Très dynamique, RankToPay projette d'augmenter sa gamme de services, en proposant notamment la gestion de communiqués de presse.

## Pour en savoir plus

Site web : <https://ranktopay.com>

Jean-Baptiste Gayet sur Facebook : <https://www.facebook.com/GLGDEVJbGayet>

### Contact Presse

GLG Développement

Jean-Baptiste Gayet

E-mail : [jbgayet@ranktopay.com](mailto:jbgayet@ranktopay.com)



Tel : 06 48 17 39 38