EMPARTNERS · CHARENTON-LE-PONT (94) · CABINET EN CRÉATION

3 leads qualifiés par semaine.

Dès le troisième mois, sur un site à quelques centaines de visites.

Un cabinet sans portefeuille historique ni notoriété locale. Dans l'ordre : l'image de marque, le site, la fiche Google — puis le moteur Eligibly, activé en février 2026. Six mois plus tard, les chiffres.

3	≈ 35 %	12 j	5,0 / 5
leads qualifiés par semaine	de leads transformés en rendez-vous	délai médian de signature	sur 95 avis Google

Faites défiler →

Chiffres à six mois, publiés sur eligibly.ai/blog/cas-client-empartners · Site et fiche Google consultables publiquement.

1 · LA SITUATION DE DÉPART

Le point de départ.

Empartners est dirigé par Mickael Fellous et accompagne les dirigeants de SASU, SAS, EURL, SARL et SEL. Au lancement : pas de portefeuille historique, pas de notoriété locale. Un créateur qui cherche un expert-comptable passe par Google, les avis et les assistants IA — s'il ne trouve rien, il passe au suivant. Attendre la recommandation n'était pas une option.

LE DIAGNOSTIC — TROIS FAILLES À CORRIGER AVANT DE DÉMARCHER

1

Présence digitale non déployée

Pas de logo cohérent, pas de baseline métier, pas de socle web pour exister sur Google et dans les LLM. Un dirigeant juge la crédibilité en quelques secondes.

2

Site inexistant ou obsolète

Pas de pages par forme juridique, pas de parcours de conversion, pas de réponse aux questions réelles du créateur : coût, fiscalité, charges.

3

Pas de flux structuré

Une prospection faite d'actions ponctuelles — réseau, forums, annuaires — sans système de renouvellement. Épisodique, donc épuisante.

La décision : *reconstruire le socle avant d'activer le moteur. Démarcher sans socle, c'est payer du temps commercial pour rattraper un déficit de confiance.*

2 · CE QUI A ÉTÉ CONSTRUIT — DANS L'ORDRE

Ce qui a été mis en place, dans l'ordre.

1

IDENTITÉ

Logo, palette, baseline orientée créateurs d'entreprise. Objectif : crédible en moins de trois secondes — pas « beau ».

2

SITE — empartners.fr

Une page par forme juridique (SASU, SAS, EURL, SARL, SEL) répondant aux vraies questions : coût, fiscalité, charges. Formulaires courts. Quatre appels à l'action selon l'urgence : WhatsApp Business (ouverture > 90 %), échange de 20 min, devis en 3 champs, rappel sous 24 h.

3

FICHE GOOGLE

Fiche Google Business Profile structurée, NAP harmonisé sur les annuaires dont celui de l'Ordre, collecte d'avis réels après chaque livrable. Résultat : 95 avis, 5,0 / 5.

4

MOTEUR ELIGIBLY — FÉVRIER 2026

Activé une fois le socle stable. Formes juridiques accompagnées par le cabinet, exclusion des CAC, holdings, procédures collectives et serial entrepreneurs. Digest à 7 h, score et recommandation d'approche.

Le site et la fiche Google rendent le cabinet crédible. Le moteur Eligibly lui apporte les sociétés à contacter. Les deux ensemble produisent les rendez-vous.

3 · LES RÉSULTATS À SIX MOIS

Les résultats à six mois.

3 par sem.

leads qualifiés en moyenne — 12 à 13 par mois

≈ 35 %

des leads transformés en rendez-vous

12 jours

délai médian entre premier contact et lettre de mission

Site à quelques centaines de visites par semaine après trois mois de mise en ligne. Activation du moteur : février 2026.

DOSSIERS SIGNÉS — EXEMPLES ANONYMISÉS

Dossier	Mission	Canal d'entrée	Signature
SASU — conseil IT	Création + mission mensuelle	Email + appel J+2	**9 jours**
SARL — restauration	Bilan de reprise + social	LinkedIn	**14 jours**
EURL — négoce	Mission annuelle	Appel direct	**6 jours**
SEL — santé	Arbitrage rémunération	Recommandation + relance	**21 jours**

Délai = temps entre le premier contact et la signature de la lettre de mission.

CE QUE ÇA CHANGE AU QUOTIDIEN

Lundi
revue des leads de la semaine

Mardi → jeudi
contacts personnalisés : WhatsApp, email, LinkedIn, appel selon le profil

Vendredi
suivi des rendez-vous, ajustement des filtres

Ces chiffres ne sont pas une garantie reproductible à l'identique : ils dépendent de la cible du cabinet et du flux d'immatriculations. Ils montrent l'ordre de grandeur atteignable quand socle et moteur fonctionnent ensemble.

4 · CE QUI A FAIT LA DIFFÉRENCE

Pourquoi ça a fonctionné.

Le timing

Contacter une société dans les 7 à 30 jours suivant son immatriculation : le dirigeant n'est pas encore engagé ailleurs.

La cohérence

Site, fiche Google et message disent la même chose. Quand le prospect clique, il trouve la réponse à sa recherche — le taux de conversion suit.

La liste courte

Chaque jour, une sélection scorée et contextualisée — pas une prospection au hasard. L'effort commercial va là où il a le plus d'impact.

À VÉRIFIER PAR VOUS-MÊME

Le site : empartners.fr. La fiche Google : EM Partners, Charenton-le-Pont — 95 avis, 5,0 / 5. Une requête dans ChatGPT : « expert-comptable Charenton-le-Pont ». Pas une moyenne invérifiable : une preuve consultable.

Ce qui est transposable : la séquence — socle d'abord, moteur ensuite — et les trois leviers. Ce qui ne l'est pas : les chiffres, qui dépendent de votre cible. Un diagnostic de 30 minutes dit si votre profil permet des résultats comparables — et sinon, on vous le dit.

Diagnostic 30 min → eligibly.ai

Cas client publié le 24 août 2026 — eligibly.ai/blog/cas-client-empartners · Dossiers anonymisés, chiffres à six mois.