

Botify boucle une levée de 6,6 millions d'euros auprès d'Idinvest Partners et de Ventech

Botify, solution de Search Marketing Analytics qui permet d'optimiser le SEO des sites et de doper leur trafic, boucle une levée de 6,6 millions d'euros auprès d'Idinvest Partners et de Ventech.

Temps de lecture : minute

22 janvier 2016

Fondé en 2012 par Thomas Grange (également cofondateur d'Ulule) et Adrien Ménard, Botify "crawle" et analyse des centaines de millions de pages et des milliards de liens chaque mois pour en optimiser le SEO et donc en booster le trafic. Liens cassés, temps de chargement, contenus dupliqués... tout est passé au peigne fin pour que la structure des sites web soit la plus optimale possible et que les moteurs de recherche les référencent mieux.

La solution SaaS de Botify est déjà utilisée par plus de 300 clients dans 30 pays, dans une multitude de secteurs comme le tourisme (Expedia, BlaBlaCar...), l'e-commerce (La redoute, Farfetch, Decathlon), les médias (Lagardère Active, Le Monde, Webedia, Wikia ou Time Inc.), la génération de leads (eBay, RetailMeNot, Yellow Pages) ou encore les agences digitales (Digitas, iProspect). Une *"impressionnante liste de clients déjà établie"* pour Claire Houry, Partner de Ventech, qui estime que *"la solution Botify permet de révolutionner la vie des Digital Marketers en charge des stratégies d'acquisition de trafic Search, Social et Mobile"*.

Avec Idinvest Partners, Ventech a contribué à ce tour de table de 6,6

millions d'euros afin d'aider la jeune pousse à "accélérer le développement à l'international".

" Nous avons été très impressionnés par l'équipe de Botify qui a utilisé son expérience unique dans le domaine du Search Marketing et des nouvelles technologies de cloud ou de big data pour redéfinir la manière d'optimiser SEO et SMO. Le retour sur investissement des clients de Botify est impressionnant. Nous sommes très heureux de faire partie de l'aventure et de contribuer à l'accélération de leur croissance "

Benoist Grossmann, Partner d'Idinvest.

Côté ROI, la solution, qui s'appuie sur un puissant " crawler " de site, un analyseur de fichiers de logs serveurs et des rapports d'optimisations entièrement automatisés, permettrait ainsi de booster le trafic SEO de 10 à 35%, de supprimer 95% du crawl inutile des moteurs de recherche et d'offrir gains de temps et de coûts grâce aux automatisations permises par la solution.

Des bénéfices considérables pour ses clients sur lesquels compte la jeune pousse pour séduire de nouveaux territoires comme les États-Unis, l'Angleterre ou l'Allemagne avec l'ouverture de bureau à New York, Londres et Berlin. Pour accompagner ce développement, une quarantaine de recrutements sont prévus à des postes en Sales, marketing, développement front et Big Data.

Article écrit par Anais Richardin