

Catalisio, un outil SEO qui identifie les résultats cachés « Not Provided »

La startup Catalisio a développé une solution SaaS d'aide à la décision dans le domaine du référencement. Dédiée aux e-commerçants, elle tente de répondre à la problématique des résultats de recherche « not provided » remontés dans Google Analytics via un algorithme maison. Julien Goldberg, CTO de Catalisio, a souhaité répondre aux questions de la rédaction.

D'où vient l'idée? Quel a été le constat de départ?

À l'instar de bon nombre de startups, Catalisio est née d'un besoin. Notre CEO, Guillaume Cagnon a passé 5 ans comme responsable de l'acquisition de trafic chez Sarenza. Il y disposait d'outils très performants pour gérer son budget Adwords (référencement payant), mais des outils peu adaptés au référencement naturel (SEO) pour gérer plusieurs milliers de mots clés. De plus, Guillaume voulait avoir une vision e-commerce de son SEO, pilotée par des ventes et du chiffre d'affaire. C'est ce besoin au quotidien qui a donné à Guillaume l'idée de créer un outil qui permet aux e-commerçants de mieux piloter et de faire plus de chiffre d'affaire sur leur SEO.

Pouvez-vous nous présenter votre outil?

Catalisio est un outil SaaS qui industrialise la récupération quotidienne des données de trafic (via des connecteurs Google Analytics, Google Webmaster Tools, Adwords, Eulerian ...). Les données sont ensuite croisées et analysées via nos algorithmes développés en interne. Ces algorithmes permettent, notamment, de retrouver les mots clés cachés derrière le « not provided ». La

restitution de ces données se fait via des tableaux de bord qui indiquent à l'e-commerçant ses performances de chiffre d'affaire sur son SEO (en distinguant les performances Marque et Hors Marque), et quelles sont les opportunités de croissance sur lesquelles il peut travailler.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché?

Nous avons des concurrents aux États-Unis (Moz par exemple) ou en Europe (SearchMetrics, Analytics SEO). Nous nous différencions de part notre vision 100% E-commerce. Catalisio a été imaginé pour des e-commerçants, c'est notre ADN. Notre service étant orienté ROI, nous nous focalisons sur le potentiel de chiffre d'affaire du trafic SEO. De plus, notre technologie nous permet de récupérer plus de mots clés pour un tarif inférieur à celui de nos concurrents.

Quel est votre business model?

Notre business model est simple : une licence mensuelle à partir de 99 euros HT/mois/site. Ce tarif permet de suivre 100 000 mots clés et de récupérer le chiffre d'affaire sur Google Analytics. Le tarif augmente de 30 euros par mois par palier de 10 000 mots clés ou si le chiffre d'affaire doit être récupéré via d'autres connecteurs.

Quels sont les autres outils que vous utilisez au jour le jour?

Nous utilisons toute la suite des outils Google, Pipedrive pour gérer nos leads commerciaux, Redmine pour la gestion de projet, Slack comme centre de notifications.

Qui sont les fondateurs?

Guillaume a été en charge pendant plus de 5 ans de l'acquisition de trafic chez Sarenza, et c'est chez Sarenza qu'il eut l'idée d'un outil qui lui permettrait d'aller plus loin dans le pilotage du SEO. Guillaume possède une Licence en Génie Logiciel et un Master en e-marketing de l'Université de Montpellier.

Précédemment CTO chez Axiatel (leader de la vente de solutions Telecom en SaaS pour TPE / PME) et directeur de projets chez Sarenza et Fnac. Après 10 ans passés dans des DSI de sociétés à forte croissance, il décide de se lancer un nouveau challenge : créer sa propre société ! Julien est Ingénieur Epitech (2005).

[quote]En ce moment, Catalisio recherche un Développeur FullStack (H/F) en stage à Paris[/quote]