

Octopulse lève 605 000 euros pour rendre SEO et SEA accessibles aux PME et startups

Pour permettre aux startups et PME d'accéder à une offre de référencement naturel et payant, la plateforme SaaS Octopulse a réalisé un premier tour de table de 605 000 euros auprès d'investisseurs menés par Financière Weber Roule.

16 avril 2019

Cofondée par une équipe de six associés en juillet 2018, Octopulse souhaite rendre l'acquisition numérique simple et accessible à tous. Pour cela, elle a développé des outils capables de suivre le positionnement d'un site internet dans le moteur de recherche de Google, d'analyser sa conformité technique et de déterminer une liste d'actions à effectuer pour le faire remonter dans les classements de résultats. En effet, 92% du trafic serait concentré sur les 10 premiers résultats affichés.

Pour être "à la une" dans les résultats de recherche, une entreprise a le choix entre faire appel à une agence de référencement et recourir à des outils spécifiques de référencement spécialisé - travail sur les mots-clés, *netlinking*. Cependant, pour les PME et les startups voulant mettre en valeur leur site internet, les agences peuvent se révéler être une solution "*très chère*", d'autant que leurs prestations "*ne sont pas comprises ni maîtrisées par les clients*", selon Marc Joly, cofondateur et CEO d'Octopulse. La startup se revendique être une alternative aux agences traditionnelles en proposant aux PME et startups "*un poste de pilotage (du référencement, NDLR) accessible et à la portée de tous*".

Depuis sa commercialisation en novembre 2018, près de 35 clients et plus de 340 utilisateurs profitent de cette solution qui comporte un certain nombre de fonctionnalités gratuites, à l'instar du diagnostic du site, de son positionnement par rapport à ses concurrents sur Google ou la suggestion d'améliorations personnalisées -conformité google, référencement naturel, référencement payant.

Automatiser et développer de nouvelles fonctionnalités

Pour développer l'application, la startup vient de boucler son premier tour de table totalisant 605 000 euros provenant de 42 souscripteurs, mené par Financière Weber Roule et où l'on retrouve également FIME, Carenceau et des investisseurs privés. "*Nous avons effectué cette*

levée en deux temps, explique Marc Joly. Avant l'été, nous avons rassemblé de premiers actionnaires. Nous avons prévu de lever 500 000 euros et puis finalement, on a voulu ouvrir jusqu'à 600 000 euros car il y avait eu un certain engouement autour du projet. Le référencement en ligne est devenu une priorité pour les entreprises. Cette opération s'est finalisée à 605 000 euros il y a quelques semaines."

Ces fonds vont permettre à la jeune pousse d'automatiser ses prestations, de développer son réseau de freelances et de développer de nouvelles fonctionnalités. Pour cela, Octopulse va recruter à différents postes : *product owner, CPO, growth hacker*, ainsi que d'autres développeurs et des spécialistes du SEO comme de la SEA. En outre, la levée coïncide avec la sélection d'Octopulse dans le programme Microsoft for Startups. "*Au sein du programme, nous bénéficions actuellement d'une assistance technique, de crédits serveur et de mises en avant commerciales auprès de leurs clients*", se réjouit Marc Joly.

De quoi donner un coup d'accélérateur au développement commercial de la startup et lui permettre d'atteindre plus facilement les objectifs fixés : elle vise 1000 utilisateurs et un chiffre d'affaires de 200 000 euros d'ici la fin de l'année. Mais Octopulse a déjà en ligne de mire une autre levée de fonds plus conséquente auprès de certains de ses investisseurs actuels mais aussi des investisseurs institutionnels.

Article écrit par Ny Ando Randrianarisoa