

AI Builders

THE AI CONSULTING COMPANY

Témoignage Client

botify

Très vite, Botify comprend l'intérêt stratégique d'utiliser l'intelligence artificielle pour proposer des recommandations à ses clients concernant l'amélioration de la qualité du référencement naturel de leurs sites web. L'entreprise se fait accompagner par Stéphane Roder, CEO d'AI Builders, cabinet de conseil indépendant spécialisé dans la transformation IA des entreprises, qui va endosser le rôle de « Digital Product Owner ».

ORGANISATION

Botify, leader mondial du référencement naturel parcourt 2 milliards de pages par mois pour analyser la qualité du référencement naturel des sites web de ses 450 clients parmi lesquels Amazon, eBay, Expedia, Fnac ou Zalando. La société emploie plus de 100 collaborateurs répartis sur ses bureaux de Paris, New York, Londres et Seattle. En donnant aux équipes SEO les moyens d'optimiser le référencement naturel des sites web de leurs clients, Botify est devenu au fil des ans la "suite avancée de Google Search".



Adrien Menard, CEO
de Botify



Charles Tenot, Head of
strategic projects de
Botify

CHALLENGE

Après avoir remporté le concours d'innovation de la BPI et une subvention de 1.5M€ avec son projet « Botify AI », Botify doit structurer sa démarche, recruter ses équipes, construire une roadmap et démarrer au plus vite ses développements pour intégrer l'IA dans ses futures versions et lancer sa solution « powered by AI ». Pour structurer l'ensemble du projet, Botify se fait accompagner par Stéphane Roder, CEO d'AI Builders, cabinet de conseil indépendant spécialisé dans la transformation IA des entreprises, qui va endosser le rôle de « Digital Product Owner ».

« Nous savions qu'il nous fallait une aide extérieure afin de structurer notre approche. Il était clé d'avoir un premier « Product Owner » qui allait aider l'organisation à atteindre l'objectif d'un point de vue produit et faire en sorte d'aligner les bonnes ressources pour la mise en œuvre opérationnelle » témoigne **Charles Tenot**, CFO, Head of strategic projects de Botify.

ACCOMPAGNEMENT D'AI BUILDERS

Avec les métiers et les data scientists, Stéphane Roder va créer une offre « AI First » pour permettre à Botify de passer d'une offre descriptive à une offre prescriptive incluant de l'IA et ainsi être en mesure de faire automatiquement des recommandations à leurs clients finaux, les SEO managers.

L'accompagnement de Stéphane Roder permet à Botify d'identifier deux grands axes de travail.

Le premier concerne les attendus du produit d'un point de vue client. Botify dispose de la richesse des données de ses clients mais ne sait pas véritablement les utiliser, les valoriser. Stéphane Roder va très vite cartographier et catégoriser des recommandations types comme par exemple l'optimisation des univers sémantiques des pages ou l'optimisation des structures techniques des pages, concevoir une roadmap claire, précise, définir des objectifs et les résultats attendus par les métiers, structurer les projets et gérer toutes les parties prenantes dans le développement et le déploiement de la solution.



« Stéphane Roder a eu l'intelligence de nous expliquer que nous avons un réservoir extraordinaire de données sur nos clients depuis longtemps et que l'IA et le ML permettraient de les valoriser » indique **Charles Tenot**.

Le second doit permettre aux équipes de Botify de dérouler cette « roadmap » opérationnelle avec un volet RH très important lié au recrutement de l'équipe de data scientists. Stéphane Roder va les former et mettre en place les éléments clés du processus

de recrutement de nouveaux collaborateurs (définition de fiches de postes, identification des compétences essentielles, des meilleurs profils, aide au recrutement...).

« L'IA va faciliter le travail et le recrutement des SEO Managers de nos clients mais aussi diminuer notre travail de formation sur notre plateforme avec des recommandations directement actionnables » témoigne **Charles Tenot**.

BÉNÉFICES

AI Builders a permis à Botify d'être en mesure de délivrer les premières fonctionnalités du produit **Botify Recommendations** en temps et en heure à travers le déroulé d'une roadmap claire intégrant les contraintes business de l'entreprise.

« AI Builders nous a permis de créer une roadmap pour notre produit Botify Recommendations en lien avec les besoins business de nos clients » témoigne **Adrien Menard**, CEO de Botify.

En mettant en place ce nouveau rôle de « Digital Product Owner », l'entreprise a pu démarrer dans de bonnes conditions le cycle de vie du produit et surtout établir le lien entre les besoins clients, les data scientists, et les équipes de développement.

« Il était clé de développer la solution dans une optique de simplification de la plateforme pour rendre les recommandations pertinentes accessibles au plus grand nombre sans forcément que nos clients doivent se doter d'experts » indique **Charles Tenot**.

Au-delà des aspects techniques de l'IA que Stéphane Roder a démystifiés, il était crucial pour Botify de partager ce qu'apporte l'IA d'un point de vue business avec l'ensemble des équipes en relation avec les clients (vendeurs, customer success, etc...). Stéphane Roder a contribué fortement à accroître cette prise de conscience en interne sur l'apport de l'IA.

Au final, 6 mois après l'intervention de Stéphane Roder, Botify a structuré sa stratégie de développement, mis en place une équipe de 4 data scientists dont un Head of Data Science pour déployer son offre « AI first ».

« L'IA n'est pas là pour remplacer l'humain, mais bien pour accompagner les métiers. Les SEO Managers disposent maintenant d'un outil très puissant pour s'orienter dans la donnée et améliorer leur référencement » conclut **Charles Tenot**.