

Wistiki, première victime de la crise ?

Fondée en 2014, le spécialiste de l'IoT Wistiki a été placé en liquidation judiciaire le 15 avril. Un clap de fin que le CEO attribue à la crise, même s'il reconnaît des difficultés pré-existantes.

Temps de lecture : minute

23 avril 2020

Après l'espoir, le noir : l'ancienne pépite française de l'IoT Wistiki a été placée en liquidation judiciaire le 15 avril, mettant un terme à une aventure de six années, ponctuée de coups d'éclat et de difficultés. Née en 2014, Wistiki a surfé sur la vague de l'IoT, que l'on imaginait alors être la nouvelle révolution technologique. La startup lance un porte-clés connecté, qui permet de retrouver facilement ses clés mais aussi son smartphone ou son animal de compagnie. Et s'offre le luxe de collaborer avec le designer star Philippe Starck.

En 2016, la startup bouclait un tour de table de deux millions d'euros, assorti de deux autres millions levés via des campagnes de financement participatif et annonçait une valorisation de 30 millions d'euros. Une belle performance dans un marché davantage tourné vers les infrastructures que les usages - la même année, Sigfox signalait la plus belle opération de l'année avec un tour de table de 150 millions d'euros. Rebelote l'an dernier, où la startup a réalisé un bridge de 600 000 euros pour financer son pivot vers le B2B.

"L'activité B2C était génératrice de chiffre d'affaires : nous avons vendu 500 000 trackers, ce qui est un beau volume pour de l'IoT, note Hugo Lussato, CEO de Wistiki. Mais les coûts d'acquisition client étaient énormes, les dépenses marketing bien trop importantes par rapport au

chiffre d'affaires." L'entreprise décide donc de continuer les ventes en B2C mais de bâtir son modèle économique sur l'intégration de sa technologie directement dans les produits des marques.

La crise, allumette dans la poudrière

Aujourd'hui, le CEO Hugo Lussato raconte *"une descente aux enfers de trois mois"* , entamée en début d'année et directement liée, selon lui, au coronavirus. *"Ça a commencé par des problèmes de production, lorsque l'épidémie s'est déclarée car certains de nos composants viennent de Chine. Nous avons un peu de stock mais il s'agissait déjà de signaux avant-coureurs."* Ils annonçaient des problèmes bien plus importants, qui se sont déclarés lorsque l'épidémie a finalement frappé la France et que le confinement a été décrété, mi-mars. L'annonce d'une collaboration avec Lacoste autour d'un portefeuille connecté, prévue pour avril, est reportée *sine die*. *"Ce projet, c'était 12 000 produits commandés et jusqu'à 300 000 unités prévues sur les cinq ans à venir"* , se désole l'entrepreneur.

En réalité, *"c'est tout notre pipe commercial qui est tombé à l'eau,* confesse Hugo Lussato. *Alors que nous étions en plein pivot stratégique, nous avons encaissé des no-go successifs de nos prospects."* Avec le confinement, les grands groupes sont pour la plupart en hibernation : certains peinent à mettre en place le télétravail, tous se recentrent sur leur coeur d'activité pour enrayer l'inévitable chute liée à l'arrêt forcé de l'économie du pays. Les projets d'innovation attendront.

Une situation financière intenable

Last but not least, la startup avait entamé une levée de fonds, short-listé des investisseurs et attendait les offres... qui ne viendront pas. Les clients potentiels se raréfiant, la trésorerie a elle aussi fini par s'assécher. *"Notre chiffre d'affaire baissait alors toutes les semaines. Le risque est devenu*

très élevé et les investisseurs ont renoncé. Nous étions en cessation de paiement fin mars" , lâche Hugo Lussato.

L'entrepreneur ne cache cependant pas que la crise n'a fait qu'accentuer des difficultés qui pré-existaient. *"Le coronavirus a été un coup dur pour nous mais il faut regarder la situation en face : la situation était complexe auparavant. Notre pivot a duré 18 mois et nous nous préparions à lever en situation défavorable, pour financer notre fin de pivot, alors que les investisseurs préfèrent en général investir lorsque le pivot a déjà été effectué. L'équation nécessitait que les voyants soient tous au vert et la crise a foutu tous nos projets en l'air."*

Les salaires des six salariés de l'entreprise vont être pris en charge par le régime de garantie des salaires, l'AGS. Les serveurs, eux, continueront de fonctionner afin que les utilisateurs des Wistiki déjà vendus puissent continuer de les utiliser durant encore deux ans. Les frères Lussato, eux, gèrent aujourd'hui tout l'administratif lié à la liquidation, en lien avec le mandataire judiciaire désigné. *"C'est aussi une étape de la société, même si elle est moins sexy" , souligne le CEO. Sur leurs futurs projets - car il y en aura - ils se montrent plus pudiques. "On a d'abord besoin de digérer tout ça."*