Prevision.io se rêve en marketplace mondiale de modèles d'IA

Prevision.io a bouclé une série A de 6 millions d'euros auprès des fonds UpFront, Hi Inov et Netventure dans l'optique d'accélérer son développement commercial.

Temps de lecture : minute

23 octobre 2020

Un supermarché de modèles d'intelligence artificielle où l'on pourrait choisir son algorithme comme on choisit aujourd'hui son avocat - c'est-à-dire bien mûr et adapté à la recette que l'on a en tête. C'est l'idée derrière [Prevision.io](#), une plateforme qui utilise les données des clients et celles engrangées par la startup pour construire des modèles prédictifs mais recense également tous les modèles que ces mêmes clients souhaitent mettre à la disposition d'autres utilisateurs, notamment dans l'idée de les monétiser.

L'entreprise répond ainsi à une double problématique. D'abord celle des ressources pour mettre au point des modèles d'IA performants. *"Il s'agit d'améliorer la créativité des entreprises sur ces modèles, qui nécessitent des compétences très spécialisées qu'elles n'ont pas toujours en interne alors que notre plateforme embarque tous les algorithmes qui existent"* , vante Tuncay Isik, cofondateur de la Prevision.io. De quoi alléger considérablement la *"machinerie"* nécessaire à une entreprise qui souhaiterait se frotter à l'IA. D'autant que la plateforme permet également d'accéder à des bases de variables afin d'éprouver et d'améliorer les modèles mis au point. Les entreprises ont donc toutes les clés en main pour se lancer et monter rapidement en compétence sur les

modèles prédictifs.

Et si cela a un coût, celui de l'accès au service, cette démarche peut aussi rapporter gros. Partager des bases de données ou des modèles performants que d'autres pourraient à leur tour utiliser est l'occasion pour les clients de valoriser des atouts souvent compliqués à rentabiliser.

"Beaucoup d'entreprises disposent d'une source de valeur qu'elles ne soupçonnent pas" , indique ainsi Tuncay Isik. Tout en gardant le contrôle sur ce qu'elles partagent ou non avec d'autres - en interne comme en externe, puisque la plateforme peut limiter le partage aux seuls membres de l'entreprise - les clients peuvent entrevoir de nouvelles perspectives financières.

Conquérir les États-Unis

Après une première levée de fonds de 1,5 million d'euros réalisée en 2017, peu de temps après la création de la startup, Prevision.io vient de boucler un nouveau tour de table de 6 millions d'euros auprès du fonds UpFront et de ses investisseurs historiques Hi Inov et Netventure. *"Nous avons choisi un fonds, UpFront, qui nous permet d'adresser d'autres marchés que la France, en particulier les États-Unis et l'Asie, souligne le cofondateur de Prevision.io. C'était important aussi pour nous de travailler avec un fonds qui partage notre ADN technologique et qui a une véritable vision de la transformation du monde que la technologie permet."* Le fonds a notamment investi dans [Kyriba](#) ou [Ynsect](#). *"UpFront a en outre la capacité à nous soutenir dans nos prochaines étapes de développement"* , complète l'entrepreneur.

Si la plupart des clients de la startup restent des grands comptes tricolores, elle espère profiter de cet apport au capital pour investir en marketing et monter en puissance en Europe, notamment en s'appuyant sur les ramifications continentales de ses clients français. Mais aussi aux États-Unis, où l'entreprise est en passe d'ouvrir un premier bureau, à New

York, avant d'envisager de s'installer sur la côte Ouest. Si ses clients sont aujourd'hui principalement des corporates, elle souhaite dans un second temps s'ouvrir aux PME et même aux développeurs indépendants, qui pourront piocher parmi les modèles de la plateforme pour développer leurs propres projets.

Prevision.io devra faire face à une concurrence nombreuse mais principalement concentrée sur l'amont de la proposition de valeur, pour ce qui concerne la mise à disposition de données ou l'automatisation de modèles. *"Nous n'avons en revanche pas de concurrent sur la partie marketplace, ce qui nous permettra de nous différencier, tout comme la facilité d'utilisation de notre solution, qui ne requiert pas d'installation puisqu'elle est dans le cloud, et un système de monétisation très simple"* , met en avant Tuncay Isik.

Article écrit par Geraldine Russell