

Comment la startup Wikit se développe avec l'aide d'IBM

Wikit profite depuis quelques mois des avantages de la Scale Zone d'IBM, parmi lesquels la mise à disposition d'infrastructures et de services à titre gracieux. Une collaboration qui permet à la startup d'accélérer son développement technologique et commercial, et à la multinationale de répondre à des problématiques soulevées par des grands groupes.

Temps de lecture : minute

3 novembre 2020

La multinationale américaine IBM précise d'emblée : son "industrialisateur" de startups, la Scale Zone, n'est "ni une pépinière d'entreprises, ni un véritable accélérateur de startups". Pourtant, son accompagnement peut changer la donne pour de jeunes sociétés. Wikit en bénéficie depuis quelques mois. À l'origine d'assistants virtuels adaptés aux besoins des différents métiers qui composent les collectivités territoriales, la startup a bénéficié de la part disposition d'IBM un crédit cloud de l'équivalent de 120 000 euros par an. Pendant 18 mois, elle profite ainsi de 190 services à titre gracieux - des technologies dans les domaines des infrastructures, de l'intelligence artificielle, la blockchain ou encore de la gestion d'actifs.

Un soutien en trois volets

"Nous avons, au départ, identifié un besoin des organisations pour une hotline interne. Ce type de services a été largement externalisé. Les outils sont alors génériques, incapables de répondre aux problématiques métiers", détaille à Maddyness Alban Costa, dirigeant de Wikit, qui a

d'abord adopté un positionnement B2B2E (business to business to employee). Son objectif : fournir un assistant automatique et, surtout, à même d'apporter une fonction de support dans le cadre de procédures professionnelles ou informatiques. La startup, qui a rencontré un certain succès auprès des agents de collectivités territoriales dès ses débuts, parvient peu à peu à passer à l'échelle grâce à l'appui fourni par IBM dans le cadre de sa Scale Zone.

"Pour nous, c'est un triple soutien. Financier, indirectement, puisque des infrastructures sont mises gratuitement à notre disposition pendant un an et demi. Technique, ensuite, avec des briques technologiques telles que le programme d'IA Watson. Commercial, enfin : les responsables de comptes d'IBM n'hésitent jamais à parler de nous à leurs clients lorsqu'ils les rencontrent", appuie Alban Costa, qui apprécie le "tampon de validation" qu'apporte à son entreprise ce soutien de la multinationale. Ces différents aspects permettent, dans les faits, à des startups qui font état de solutions avancées d'accélérer leur déploiement. Wikit en est ainsi venue à développer, sur demande des collectivités territoriales, un chatbot à destination des citoyens. Celui-ci les aide à se repérer dans un portail de services publics.



À lire aussi

Comment Epsor a convaincu Société Générale de travailler ensemble

"Un programme 100 % ouvert"

L'objectif d'un tel accompagnement de startups pour un grand groupe comme IBM est de capitaliser sur les ventes de solutions basées sur ses propres services. Si une société – telle que Wikit – vend un produit qui utilise largement sur des briques technologiques lui appartenant, IBM en retire des bénéfices. C'est le modèle économique sur lequel repose la Scale Zone. *"Le programme est 100 % ouvert. Toutes les startups peuvent y souscrire pour jouir du panel de services offert"*, détaille Stéphane Coche, directeur de la structure d'IBM. La vision de la multinationale pour soutenir ces dernières : les inciter à investir leur argent dans le développement d'algorithmes répondant à des cas d'usage concrets, plutôt que dans la construction ou la location d'infrastructures – qui ne concernent, en soi, pas le produit final.

Côté fonctionnement, la Scale Zone cherche à répondre aux problématiques rencontrées par les corporate. Très sollicitée, elle signe parfois des jeunes pousses émergentes qui disposent d'une solution ou prend part à une démarche de co-création. Les produits sont rapidement déployés sur les sites concernés. *"La formule est simple : un grand groupe + un projet = une startup"*, résume Stéphane Coche, qui aide les entrepreneurs à identifier et corriger leurs éventuelles lacunes.