

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

Wikiti 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.

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. Wikiti 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.

Article écrit par ARTHUR LE DENN