



**3 questions à :**  
**Thibault Viort,**  
Fondateur de Wipolo, groupe Accor

## Si les entreprises du CAC 40 ou du SBF 120 s'engageaient chacune à acquérir 5 start-up, cela profiterait à tout le monde.

### POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER WIPOLO EN QUELQUES MOTS ET NOUS EXPLIQUER POURQUOI AVOIR CÉDÉ VOTRE START-UP AU GROUPE ACCOR ?

1

« Wipolo est une application mobile, compagnon de voyage, qui permet de centraliser les documents de voyages, de conserver un historique de ses déplacements et de partager l'information avec ses amis.

Nous avons développé Wipolo à partir de 2008 avec des capitaux « friends & family ». Nous avons un beau produit, une plateforme qui marche très bien et qui engage l'utilisateur. Mais il n'y pas d'équation économique viable pour une application comme la nôtre sans un minimum de 2 millions d'utilisateurs.

Pour franchir ce cap, il fallait soit ouvrir le capital à des fonds de capital-risque, soit céder à un industriel. Nous avons choisi la seconde option en nous rapprochant d'Accor. Ça s'est fait assez naturellement, au cours d'une discussion avec Vivek Badrinath, le patron du numérique chez Accor. Il s'est trouvé qu'il utilisait notre application. Il voyait donc très bien ce qu'on pouvait lui apporter, notamment en termes de connaissance du comportement du client ».

2

### VENDRE SA START-UP, N'EST-CE PAS UNE FORME D'ÉCHEC POUR UN ENTREPRENEUR ?

« Absolument pas. Je dirais, au contraire, qu'un patron de *start-up* doit savoir vendre à un moment donné, pour que l'histoire puisse se poursuivre. Il ne faut pas vivre dans le mythe de l'*unicorn*. Très peu de *start-up* ont des trajectoires comme celles de Blablacar, Lafourchette ou Criteo. Beaucoup végètent ou disparaissent. S'adosser à une grande entreprise, ce n'est pas la fin, mais la poursuite de l'aventure, avec plus de moyens et du temps devant soi. Et puis céder sa *start-up*, cela a été aussi pour moi une façon de remercier mes collaborateurs qui ont travaillé toutes ces années dans des conditions assez précaires et qui, aujourd'hui, découvrent et apprécient le confort du grand groupe ».

### COMMENT SE PASSE L'INTÉGRATION AU GROUPE ACCOR ?

« Ça se passe bien. Nous avons rejoint le siège d'Accor. Nous sommes arrivés à 5 personnes dans un bâtiment qui en compte mille. Nous découvrons un univers nouveau, celui de la grande entreprise, avec ses codes, ses routines, ses processus de décision parfois longs. Et ses avantages aussi !

3

Au-delà des aspects financiers, Accor nous donne accès à des expertises et des compétences techniques auxquelles nous ne pouvions pas accéder en tant que *start-up* indépendante. Par ailleurs, la marque Accor nous crédibilise et nous ouvre des portes. Je suis persuadé que si les entreprises du CAC 40 ou du SBF 120 s'engageaient chacune à acquérir 5 *start-up*, cela profiterait à tout le monde : à la grande entreprise, à la *start-up*, à l'économie française... La R&D interne ne peut pas tout. Pour la grande entreprise, l'acquisition d'une *start-up* reste, à mon avis, le plus court chemin vers l'innovation ».