

Comment Kili Technology a accéléré les premiers projets d'IA du Crédit Agricole

Kili Technology est positionnée sur le marché de l'annotation des données, encore peu investi à l'échelle mondiale. Six mois après sa levée en amorçage, elle annonce une série A de 21,2 millions d'euros, qui caractérise ses réussites dans la banque, la santé et la défense.

Temps de lecture : minute

27 juillet 2021

Kili Technology passe la seconde. Tout juste six mois après une levée en amorçage de 5,8 millions d'euros, la jeune pousse experte de l'annotation des données pour l'intelligence artificielle annonce une série A de 21,2 millions d'euros. Ses investisseurs historiques - Serena et Headline - ont remis en pot, alors que Balderton fait son entrée au capital aux côtés de business angels. "Cela prouve que les signaux provenant du marché sont forts. La transformation de l'IA est désormais prise à bras le corps par les entreprises", assure François-Xavier Leduc, directeur général et co-fondateur. Améliorer la performance des modèles, tout en répondant à des problématiques d'accessibilité : voilà la recette élaborée par la startup, qui veut permettre à des professionnels plus nombreux et moins experts de comprendre comment optimiser leur stratégie en matière d'IA. Et cela semble faire mouche : Kili Technology nous indiquait à la fin du mois de janvier 2021 compter "quelques dizaines de clients français, américains et chinois". Elle affirme avoir, depuis lors, "quadruplé sa base".

Une dizaine de jours d'annotation

Le quatuor de secteurs faisant appel aux services de l'entreprise parisienne ne bouge pas. La défense, la manufacture, la santé, les banques et assurances constituent l'essentiel de son portefeuille de clients. Des domaines d'activité dans lesquels la mise en application de projets d'IA s'avère stratégique, mais continue de patiner. L'adoption de sa plateforme par le Crédit Agricole, dès 2019, aurait permis de *"mettre en production les deux premiers cas d'usage"* du groupe : la classification des emails et le traitement automatique des contrats. *"Quelques semaines ont suffi*, avance François-Xavier Leduc, qui explique que sa startup a collaboré avec le data lab de la banque. *Nous avons aidé les équipes à sélectionner les documents à prendre en exemple pour entraîner leurs modèles, comme les mails et les contrats. "* La solution de Kili Technology permet de rattacher ces derniers à un objet précis - réclamations, changements de code de carte bancaire, etc.

The screenshot shows a web application interface for a Purchase Order form. The form is titled "Purchase Order" and contains several sections:

- Business Company:** Madan Market Partners, Madan Market Partners, Guru Arvind Town, Model Colony Business House No. 37, Lucknow Expressway Lucknow Utter Pradesh, 226009.
- Vendor:** Madhav KD Business Partners, Madhav KD Business Partners, River Side Front 67 Dadri E5 Expressway Main Lucknow Utter Pradesh, 225688.
- Date:** 15-05-20
- Po#:** UP27282628w
- Customer Id:** UP6228287273
- Shipping Information:**

Ship Via	Shipping Method	Shipping Terms	Date
By INDIAN Post	Official Post Channel	50% of Cost Will be Paid by You.	11-07-20
- Items Table:**

Code	Product Description	Qty	Unit price(Rs)	Total(Rs)
IPSHSHSY	Biscuits	35000	2.00	70000.00
UP8WUWWHSB8Q	CREAM ORANGE	5000	25.00	125000.00
VEENA CREM	VEENA Brand Cream	658	232.00	152656.00
UP7W77HE7W	JP Brand Churan	10000	0.50	5000.00
LUCKNAWI NAMKEEN	LUCKNAWI NAMKEEN	508	65.00	33020.00
MIZZOU7272	MIZAZ UP Ka Bada	950	98.56	93632.00

The interface also features a sidebar with "TOOLS" and "ANNOTATIONS" sections. The "TOOLS" section includes a list of items: Purchase Order, Company, Product, and Total. The "ANNOTATIONS" section includes a search bar and a list of items: Purchase Order, Company, and details for the Purchase Order and Company.

C'est ce niveau de "caractérisation" qui permet au machine learning de capter l'ensemble des informations nécessaires à l'entraînement du modèle. "10 000 à 100 000 exemples viennent, en moyenne, nourrir ce dernier. L'annotation des données demande une dizaine de jours, alors que ce travail prenait auparavant plusieurs mois au Crédit Agricole", relève François-Xavier Leduc. D'après le co-fondateur de la jeune pousse, la mise en œuvre d'un tel projet peut permettre à ses clients de "reporter les tâches de dizaines d'équivalents temps plein sur d'autres missions". L'entrepreneur assure qu'il n'est pas toujours question de suppressions de postes, mais la plupart du temps de requalifications. "Mener un projet d'IA reste cher. Cela peut se chiffrer en centaines de milliers, voire en millions d'euros. Le retour sur investissement doit donc être significatif", justifie-t-il.



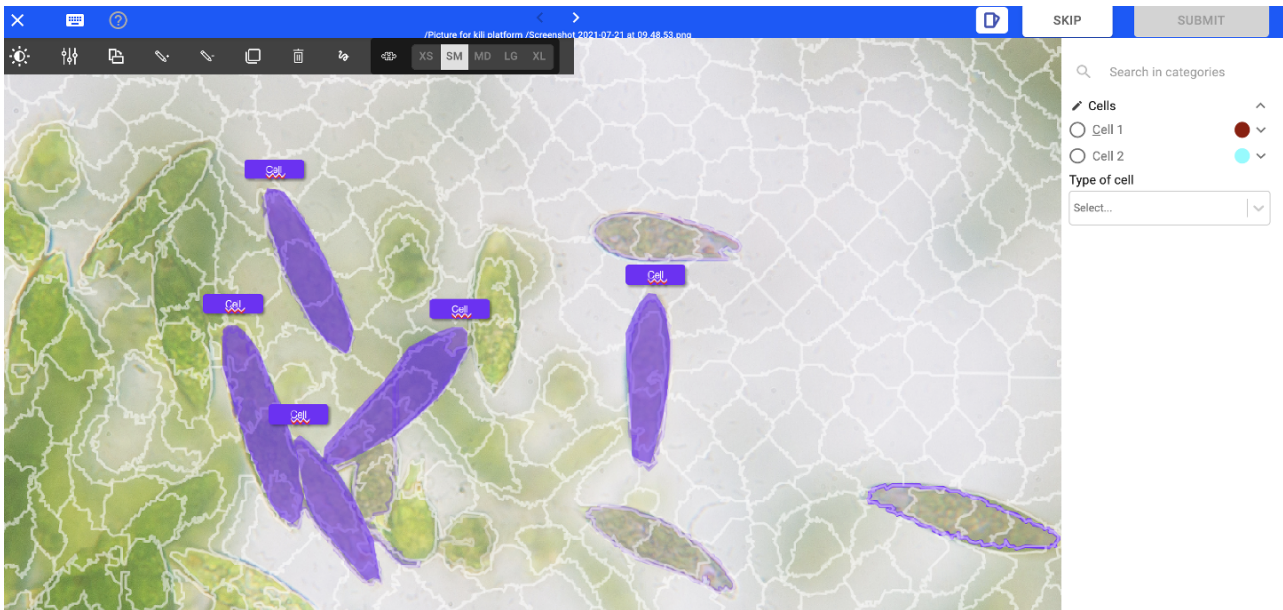
À lire aussi

Le CNRS a fait émerger 1 500 startups grâce à la recherche fondamentale

Des prévisions de croissance solides

Kili Technology a doublé ses effectifs depuis janvier 2021. Elle a ainsi atteint le cap de 30 salariés, un objectif qu'elle se fixait, dans un premier temps, pour la fin d'année. *"Nous serons probablement une cinquantaine à cette date"* , indique François-Xavier Leduc, qui assure que le pôle technologique de la société restera en France et que les recrutements à l'étranger - en Asie et en Amérique du Nord - concernent principalement des postes de commerciaux. L'enjeu, pour l'entreprise, est de continuer à optimiser sa plateforme afin de la rendre intuitive pour des profils *"moins experts et issus de secteurs variés"*. Elle a, ainsi, permis à la startup VitaDX, qui est à l'origine d'une solution d'aide au diagnostic du cancer de la vessie, de *"caractériser les signes précurseurs"* de la maladie. *"L'outil collaboratif de Kili permet à VitaDX et ses laboratoires partenaires d'annoter les lames de cytologie [pour analyser des cellules au microscope, ndlr.] afin de limiter le risque d'incohérence, qui conduit dans*

certains cas le médecin à valider un diagnostic biaisé" , pointe l'entrepreneur.



Le machine learning qui s'opère sur sa plateforme permettrait, selon la startup, de *"diviser par 50 le temps de réalisation d'une tâche avec un taux de 94 % de performance"*. Ces chiffres flatteurs lui ont probablement permis de convaincre ses derniers clients... et ainsi d'afficher une prévision de croissance *"dix fois supérieure"* en 2021 que l'an passé.

Avec l'entrée de Balderton, un fonds britannique opérant à l'échelle continentale, à son capital, Kili Technology espère se développer rapidement outre-Atlantique. *"Il y a peu, le fonds Balderton a facilité sur place l'atterrissage d'Aircall, note François-Xavier Leduc. Il sera question de savoir quels profils recruter, par exemple."* L'entreprise, dont l'objectif est de *"réduire les compétences nécessaires"* pour exploiter les données d'apprentissage, assure être en mesure de s'intégrer avec l'infrastructure des clients *"en quelques heures à quelques jours"*. De quoi multiplier les opportunités qui s'offrent à elle. En janvier, elle revendiquait déjà son statut d'acteur *"le plus important en Europe"* dans le domaine de l'annotation de données.

Article écrit par Arthur Le Denn