

## Souveraineté numérique : la stratégie de Treebal pour contrer WhatsApp dans les collectivités publiques

Petit poucet de la messagerie instantanée, Treebal, créée près de Rennes, a pour principal concurrent un poids lourd américain. Sa stratégie est de s'implanter d'abord dans les petites communes, plus agiles dans leurs décisions d'achat, avant de convaincre départements, régions et hôpitaux.



Samuel Le Port, le cofondateur de la messagerie instantanée française Treebal. (Photo Treebal)

Par **BRUNO ASKENAZI** Publié le 7 juil. 2026 à 13:55 Mis à jour le 23 juil. 2026 à 16:36

La messagerie française Treebal ne manque pas d'ambition. Son objectif est de sortir l'application WhatsApp des mairies où son usage est très répandu. Immense mission que s'est donnée Samuel Le Port, cofondateur de cette entreprise en 2021. « Actuellement, nous signons une mairie par semaine en moyenne », indique cet ancien cadre d'une grosse SSII, désormais à la tête d'une équipe de 11 personnes entre Nantes et Rennes.

Plusieurs centaines de municipalités ont déjà adopté cet outil « éco-conçu » avec l'ADEME, sans usage de données personnelles. Grâce à l'Association des maires de France en Ile-et-Vilaine, 700 élus et agents utilisent l'application tricolore. Il arrive aussi que Treebal s'impose dans une communauté de communes qui la mutualise ensuite aux mairies concernées. « Mais inversement, une municipalité qui utilise la messagerie peut la recommander à sa communauté de référence », ajoute le dirigeant de 49 ans. La démarche est claire : plutôt que d'attaquer d'emblée les grandes administrations où les enjeux politiques freinent souvent les décisions, **Treebal privilégie les petites collectivités**, plus réactives. En commençant par de modestes acteurs publics, la start-up s'inscrit dans des marchés largement en dessous des seuils rendant les procédures d'appel d'offre obligatoires (100.000 HT pour les marchés innovants).

« En négociation de gré à gré, elle ne risque pas d'être mise en concurrence administrative avec des fournisseurs plus puissants. Ne pas viser de suite de gros marchés évite un autre écueil : leur interlocuteur ne peut pas invoquer le risque pour Treebal d'une trop forte dépendance économique », observe Romaric Servajean-Hilst, professeur à Kedge Business School et spécialiste des achats et de l'innovation.

### **Un effort pédagogique à mener**

Dans une récente circulaire du Premier ministre sur la **commande publique numérique**, les acheteurs des services de l'Etat sont invités à acheter des solutions existantes, développées par des pépites françaises et européennes. Un soutien bienvenu pour la start-up aux moyens infiniment plus limités que ceux des plateformes internationales qui sont, elles, en grande partie gratuites. Car, contrairement à WhatsApp, Treebal repose sur un modèle payant.

« 500 euros par an pour les toutes petites communes. Pour les autres, c'est au maximum 1,75 euros par agent et par mois, et ce tarif est dégressif pour les grandes

collectivités », détaille Samuel Le Port. Le prix à payer pour échanger sur un outil « made in France » et sécurisé ?

Pour déloger WhatsApp des collectivités territoriales, l'entrepreneur met en avant la souveraineté numérique et le zéro captation de données personnelles. Un argument porteur, estime Samuel Le Port qui constate une vraie prise de conscience chez les élus, désormais décidés à privilégier les solutions françaises et européennes pour permettre aux agents publics de bénéficier d'outils souverains. Mais changer les habitudes ne va pas de soi. Il reste un effort pédagogique à mener, selon lui, pour conduire « à se débarrasser d'outils grand public non européens là où l'usage requiert des outils professionnels souverains ».

### **Les hôpitaux, les lycées, les clubs de sport...**

Sans surprise, les jeunes élus sont plus réceptifs que leurs aînés qui restent attachés aux applications déjà en place et hésitent à prendre le risque d'adopter un nouvel outil, même lorsqu'il est plus souverain ou plus éthique. Démontrer la simplicité d'usage même pour des agents qui n'ont pas d'ordinateurs ou de portables professionnels est alors déterminant pour faire changer le regard. « On s'inscrit dans la vraie vie d'un maire qui est connecté à toute une série de partenaires : l'école élémentaire, l'EHPAD, la police [ou le tissu associatif](#) », insiste le fondateur rennais.

La messagerie française est à la fois un outil de communication interne et externe. Dans ce dernier rôle, elle pourrait à son tour s'inviter dans les usages des partenaires de la collectivité, du club de sport au gestionnaire de la station d'épuration, qui ne la connaissent pas encore.

Ces percées au niveau local légitiment Treebal pour viser des organisations publiques plus imposantes. La start-up intéresse plusieurs conseils départementaux pour gérer des situations de crise par exemple ou des conseils régionaux qui cherchent des outils afin d'assurer la sécurité des jeunes dans leurs lycées. La

messaging française estime également avoir une carte à jouer dans les hôpitaux publics pour connecter le personnel dans un cadre sécurisé.

<https://entrepreneurs.lesechos.fr/developpement-entreprise/commercial-marketing/souverainete-numerique-la-strategie-de-treebal-pour-contrer-whatsapp-dans-les-collectivites-publiques-2241196>