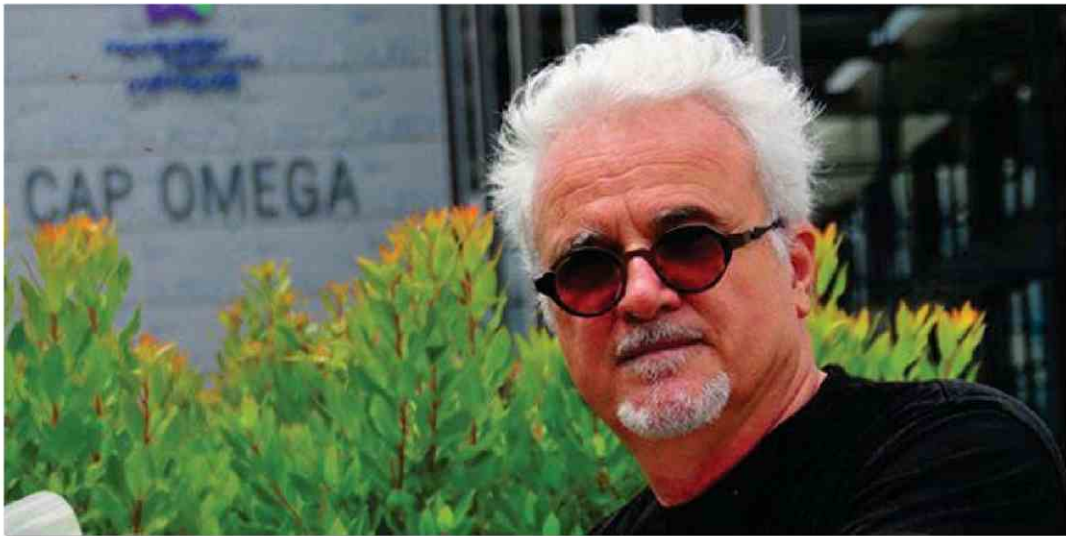


TERRITOIRES**« UN ECHEC N'EXISTE PAS, C'EST UNE EXPERIENCE POUR LA PROCHAINE FOIS » (JM CAMBOT, FONDATEUR DE TELLMEPLUS, DEUX ANS APRES LA LIQUIDATION)**

CECILE CHAIGNEAU



INTERVIEW - Il y a deux ans, se terminait l'aventure de l'entreprise montpelliéraine TellMePlus, spécialisée dans l'IA embarquée et la maintenance prédictive dans l'IoT Industriel, créée en 2011 par Jean-Michel Cambot. L'entrepreneur (qui vient d'être recruté par la startup Lytn en tant que CTO) accepte de revenir sur cette trajectoire où l'ascension a été aussi forte que la chute.

Jean-Michel Cambot est bien connu sur la place montpelliéraine mais aussi dans le secteur de l'intelligence artificielle embarquée au service de l'analyse prédictive. Longtemps freelance, il a été l'inventeur de Business Objects (logiciels dans le domaine de l'intelligence économique), l'entreprise créée à Paris en 1990 par Bernard Liautaud et Denis Payre puis revendue à SAP en 2008. Il a aussi créé en 2011 l'entreprise TellMePlus (intelligence artificielle embarquée pour la maintenance prédictive dans l'IoT Industriel), dont la trajectoire s'est achevée en mai 2019, alors que l'entreprise n'était pas parvenue à lever les 8 millions d'euros nécessaires à la poursuite de l'aventure.

LA TRIBUNE - Que s'est-il passé pour que l'aventure TellMePlus s'arrête en mai 2019, alors que l'entreprise semblait sur une forte pente de croissance ?



JEAN-MICHEL CAMBOT - *A VivaTech 2018, nous avons tellement grossi que nous avons eu une évocation de rachat de Cisco (entreprise informatique américaine spécialisée dans le matériel réseau et, depuis 2009, dans les serveurs, NDLR). Nous étions sur leur stand mais aussi sur celui de Microsoft et sur celui d'Airbus qui pitchait sur les avantages de la maintenance prédictive TellMePlus sur leurs chaînes d'assemblage ! Google envisageait aussi de nous racheter... Tous les feux étaient au vert. Airbus avait signé une lettre d'intention pour entrer au capital de TellMePlus et nos investisseurs étaient d'accord pour suivre. L'une des conditions d'Airbus était de réunir 8 millions d'euros avant le 30 novembre 2018. Nous avons réussi à réunir 6 millions d'euros mais au 30 novembre, nous n'avons pas les 8 et la lettre d'intention de l'avionneur est devenue caduque... Cisco était en pleine restructuration et nous a demandé d'attendre. Ils sont revenus vers nous en décembre 2018 mais c'était trop tard. Côté Microsoft, la personne qui s'occupait du fonds d'investissement allait partir et a expédié le dossier... On est allé voir Bpifrance en leur demandant de mettre un million d'euros de manière à faire levier, mais à cette époque-là, ils ne comprenaient pas l'intérêt d'une solution pour les plateformes IoT ! En mars-avril 2019, nous avons eu une proposition des Chinois mais le gouvernement français a durci les conditions d'acquisitions étrangères pour les entreprises ayant une activité stratégique. En mai 2019, le CEO décidait de déposer le bilan car on était en cessation de paiement...*

Deux ans après le placement en liquidation judiciaire de TellMePlus, vous dites ne pas savoir où en est réellement cette procédure ni la mise en vente des actifs par le liquidateur. Pourquoi ?

En mai 2019, je n'étais plus CEO, j'étais mandataire social, et je n'ai donc pas été informé du déroulé de la procédure. Et en effet, à ce jour, je ne sais toujours pas si TellMePlus a été liquidée. Je sais que des repreneurs ont fait des propositions de reprise mais qui n'ont pas été retenues. Je sais aussi que du coup, certains brevets sont perdus. On était monté jusqu'à 30 salariés, et on était 24 au moment de la liquidation. Heureusement, tous les salariés ont rapidement retrouvé un emploi.

Comment analysez-vous cet échec de TellMePlus ?

Ça a été une extraordinaire aventure d'équipe, nous avons réussi à créer quelque chose de très disruptif, et l'entreprise était reconnue partout dans le monde comme spécialiste de l'IA embarquée pour l'IoT industriel. J'avais connu un très beau succès avec Business Object, j'aurais pu également avoir un gros succès avec TellMePlus. Je perçois aujourd'hui les faiblesses de TellMePlus, comme le fait de ne pas être allés à l'international au bon moment... J'avais préconisé de s'implanter aux USA, on a raté une opportunité. J'avais la bonne vision donc je ne culpabilise pas, et du point de vue social, personne n'a été laissé pour compte. C'est certainement moi qui aie le plus souffert, car j'ai eu une traversée du désert de plusieurs mois après. Mais je suis très fier d'avoir créé TellMePlus et de toute mon équipe. C'est un gâchis ! Mais un échec n'existe pas, c'est une expérience pour la prochaine fois.

Qu'avez-vous fait ensuite ?



Après six mois très difficiles, j'ai travaillé pour ATEMPO pendant huit mois en tant que technical evangelist sur un projet passionnant. A partir de juillet 2019, je me suis formé à de nouvelles technologies sur l'IA en Python (langage de programmation standard en IA - NDLR) et avec mon fils aîné, qui se lançait dans le trading, nous avons eu l'idée de créer un robot de prise de décision financière prédictive. Il peut se connecter aux marchés financiers - en l'occurrence sur les marchés européens et américains - pour analyser ce qui s'y passe, ce qui se dit sur les différents réseaux, et prendre des décisions, c'est à dire passer un ordre à un broker d'acheter ou vendre des actions. Cet outil n'est pas encore sur le marché, nous l'expérimentons en "family business". La société WAYSII est en cours de création... En parallèle, depuis mars 2021, j'étais redevenu autoentrepreneur, expert en architecture logicielle et stratégie d'entreprise, ainsi qu'en data science et intelligence artificielle autour de la donnée "time series".

**Vous venez d'être recruté par la startup Lytn en tant que CTO (Chief Technology Officer).
Vous retournez donc à votre expertise sur l'analyse prédictive...**

Je retrouve chez Lytn la philosophie de Business Object, celle d'offrir la puissance de la technologie et de l'IA aux métiers qui les utilisent au quotidien. J'adhère complètement au projet, et je suis heureux de pouvoir apporter à Lytn ma contribution pour révolutionner, cette fois, le monde des infrastructures et d'y ajouter la dimension prédictive. J'ai déjà beaucoup d'idées et je trouve ce nouveau défi passionnant !

