

Après Beamap, Recast.AI et Ponicode, Patrick Joubert lance une nouvelle startup

Depuis plus d'une décennie, Patrick Joubert enchaîne les aventures entrepreneuriales. A peine deux ans après avoir vendu Ponicode, il présente un nouveau projet : Rippletide.

Temps de lecture : minute

22 avril 2024

Le virus de l'entrepreneuriat ne quitte plus Patrick Joubert. Nouvelle illustration avec la création en ce début d'année de Rippletide, une startup qui a vocation à utiliser l'intelligence artificielle pour simplifier le quotidien des commerciaux. Dans un secteur qui a le vent en poupe, l'entrepreneur français compte bien tirer son épingle du jeu avec une approche originale.

En tout cas, il pourra s'appuyer sur une riche expérience entrepreneuriale pour réussir. En effet, Patrick Joubert est à l'origine de Beamap, cabinet de conseil spécialisé dans le cloud et cédé à Sopra Steria en 2014, avant d'embrayer en 2015 avec Recast.AI, plateforme de création de chatbots qui finira par être rachetée par le mastodonte allemand SAP en 2018. Dès l'année suivante, il s'est relancé dans un nouveau projet avec Ponicode, une plateforme qui s'appuie sur l'IA pour épauler les développeurs au travers de l'automatisation des tests de code.

«Créer une autre entreprise n'était pas du

tout dans mon esprit à la base»

Cette aventure n'aura pas été de tout repos puisque la pandémie de Covid-19 est venue perturber l'entreprise à peine quelques mois après sa création. *«Le Covid a été un gros coup de frein. Nous étions engagés dans un processus pour effectuer une levée de fonds début 2020. Du coup, tout s'est décalé. Malgré tout, nous avons continué»*, raconte Patrick Joubert à Maddyness. Avant d'ajouter : *«L'équipe avait une bonne exécution technologique, mais notre go-to market était un peu trop lent pour être franc. Lorsque nous nous sommes posés la question de lancer une série A ou non, nous nous sommes rendus compte que l'on pouvait intéresser des gens.»* En effet, Ponicode finira par taper dans l'œil de l'entreprise américaine CircleCI en 2022.

Après cet enchaînement de trois startups, Patrick Joubert aurait pu s'arrêter là et se contenter de placer ses billes dans des jeunes pousses prometteuses avec son costume de business angel. Mais l'entrepreneur français a finalement décidé de rapidement remonter un projet en pleine euphorie autour de l'IA générative. *«Créer une autre entreprise n'était pas du tout dans mon esprit à la base, mais ChatGPT a validé certains éléments de ma vision»*, assure-t-il. Surtout, l'entrepreneur a trouvé un angle d'attaque qui l'a incité à se replonger dans le bain de l'entrepreneuriat. *«En discutant avec des amis, l'un deux m'a challengé sur des choses qui n'étaient pas possibles sur l'IA, notamment sur la partie commerciale. J'ai alors planté sur un prototype. Mon ami a trouvé ça incroyable et m'a dit qu'il fallait en faire un produit»*, indique Patrick Joubert. Ainsi est né Rippletide en janvier dernier.

«Microsoft et Salesforce ne sont pas IA by design»

Avec cette société, l'entrepreneur veut dans un premier temps améliorer

les performances des commerciaux à l'aide de l'IA, notamment sur la partie préparation et suivi d'entretiens. *«L'idée est d'avoir une to-do qui peut être centralisée dans le CRM. Ça fait gagner pas mal de temps pour prendre des notes, surtout que la qualité de la transcription est l'un de nos points forts. À force d'en parler depuis quelques semaines, nous avons déjà des patrons de PME comme utilisateurs»*, se réjouit Patrick Joubert. Avant d'analyser l'opportunité à saisir sur ce marché : *«Les grands acteurs, comme Microsoft et Salesforce, ne vont pas forcément aller sur ce créneau. Ils adressent des problématiques tellement qu'ils ne peuvent être partout. Ces entreprises ne sont pas IA by design. De plus, l'IA générative coûte cher et nous sommes moins chers. Je pense donc que tous les ingrédients sont réunis pour que nous puissions nous distinguer.»*

L'entrepreneur français se montre donc assez confiant sur les chances de succès de sa nouvelle entreprise. Mais même s'il se positionne sur un secteur copieusement alimenté par les fonds de capital-risque, une levée de fonds n'est pas à l'ordre du jour. *«Si on doit lever des fonds, ce sera plutôt au premier trimestre 2025. Mais s'il y a une traction de folie, il faudra être pragmatique»*, estime-t-il. Patrick Joubert ne sait que trop bien qu'il garde la tête froide dans la sphère technologique, où les choses peuvent très vite s'emballer. *«Je me méfie de mon expérience passée, il faut avoir des doutes raisonnables»*, assure-t-il. C'est surtout l'une des clés de son succès depuis plus d'une décennie. Reste désormais à savoir si Rippletide sera son dernier projet entrepreneurial ou si la tentation d'en créer un autre sera trop forte. Réponse dans quelques années.



À lire aussi

Se constituer un écosystème devrait être une priorité pour les entrepreneurs



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

