

Interview d'Alexandre Mermod, fondateur de Calinda Software (<http://www.calindasoftware.com>)

Après avoir fait ses armes dans le développement logiciel et le management d'équipes techniques au sein d'acteurs majeurs de l'informatique tels que Sun Microsystems en Californie et BMC Software, puis participé en tant que directeur technique à l'expansion d'une startup française se développant à l'international, Alexandre Mermod (31 ans, Ingénieur de l'école Polytechnique Fédérale de Lausanne) choisit de créer sa société au sein de la pépinière d'entreprise Marseille Innovation de Château-Gombert. Il ambitionne de devenir le leader des logiciels de Gestion des Décisions. Marseille Innovation lui consacre l'interview du mois.

Marseille Innovation : Pouvez-vous nous expliquer en quelques mots en quoi consiste votre activité?

Alexandre Mermod : Bien sûr : notre métier consiste à développer et à proposer aux entreprises des solutions logicielles qui permettent d'améliorer leur compétitivité par une gestion plus performante de leur processus de décisions.

MI : qu'entendez vous par processus de décision ?

AM : Ce sont les différentes étapes qui conduisent aux décisions : la consultation des différents intervenants, les discussions plus avancées avec les experts, les réunions de travail et de réflexion, les prises de décisions elles-mêmes, le suivi de leur mise en application et la mesure de leur succès. Nos solutions permettent à tout décideur d'explorer en toute confidentialité le champ des possibles au sein de son entreprise ou auprès des partenaires extérieurs, et de prendre des décisions plus rapides, plus efficaces et mieux contrôlées. Elles permettent également de suivre la mise en application des décisions et de les analyser à posteriori, par exemple pour comprendre la raison pour laquelle certaines décisions n'ont pas été couronnées de succès.

MI : Les grandes entreprises n'ont pas attendu Calinda Software pour prendre des décisions. Quelle valeur ajoutée leur apportez-vous ?

AM : Calinda software apporte à la gestion des décisions ce que la Business Intelligence a apporté aux données de l'entreprise. La Business Intelligence a révolutionné l'entreprise en lui permettant de tirer le meilleur parti des données structurées (Chiffre d'affaires, dépenses, effectifs, ...) qu'elle possédait déjà mais ne savait pas bien exploiter... L'offre MindUp de Calinda Software est complémentaire à la Business Intelligence car elle permet aux décideurs d'exploiter les données non-structurées, et de tirer le meilleur parti des talents de l'entreprise, ceux qui incarnent sa connaissance, sa créativité, son expérience et son innovation.

MI : Si je comprends bien, vous vous positionnez en complémentarité de la Business Intelligence, mais ne pensez vous pas que les solutions aujourd'hui en place dans les entreprises telles que l'e-mail représentent un moyen d'arriver au même résultat?

AM : L'e-mail est un moyen de communication désormais universel et très efficace, mais il n'est pas structurant. Les décisions importantes nécessitent la collecte des avis de plusieurs personnes, souvent de culture et de compétences variées. Prendre une décision complexe sur la base d'échanges d'e-mail se révèle quasiment impossible. Beaucoup d'opinions sont échangées et la synthèse de celles-ci nécessite de nombreuses réunions. Calinda MindUp propose un espace structuré qui permet de décomposer des décisions complexes en décisions simples et d'impliquer en toute sécurité les bonnes ressources au bon moment.

MI : Les sociétés américaines sont souvent considérées comme plus innovantes que les entreprises européennes dans le domaine du logiciel. Pensez-vous sérieusement pouvoir rivaliser avec vos concurrents outre-atlantique?

AM : Pour avoir travaillé dans plusieurs entreprises nord américaines, et en avoir discuté avec plusieurs confrères d'expérience similaire, je puis vous affirmer que les entreprises américaines du logiciel ne sont pas plus innovantes que les entreprises européennes. N'oublions pas que des sociétés comme SAP ou Business Objects sont d'origine européenne. Si les succès européens sont plus rares, la raison n'en est pas le manque d'innovation, mais la difficulté à réunir des associés complémentaires de haut niveau, ainsi que les financements nécessaires pour se développer rapidement. Pour ce qui est de l'innovation, la technologie *Continuous Cross-Intelligence Modeling* que nous avons mise au point au cœur de nos logiciels est sans équivalent sur le marché. Calinda MindUp se différencie également de ses concurrents américains par son approche globale du processus de décision, où d'autres se limitent à l'un des aspects de celui-ci.

MI : A quel stade en est votre entreprise ?

AM : Nous avons fait le principal : constitué l'équipe clé qui mènera Calinda Software au succès. La réussite d'une entreprise dépend surtout des hommes qui la composent, de leurs compétences respectives et de leur aptitude à collaborer. Mes associés sont expérimentés dans leur domaine et j'ai une confiance totale dans leur capacité à créer la valeur qui nous permettra de réaliser notre vision. Pour ce qui est des produits, nous disposons d'une première version dont nous validons actuellement la pertinence et l'adéquation aux besoins des décideurs. Nous travaillons avec des grands comptes et des partenaires aux niveaux national et international. Les premiers retours sont extrêmement encourageants.

MI : Comment comptez-vous commercialiser vos produits?

AM : Les utilisateurs de Calinda Mindup sont majoritairement les décideurs des grandes entreprises. Ils ne sont pas faciles d'accès pour une startup. Sans vous révéler tous les détails de notre stratégie commerciale, je peux vous dire que les moyens de convaincre ces grands décideurs de nous faire confiance existent. Ce ne sera pas facile, mais si les recettes du succès étaient écrites, la terre serait peuplée de Bill Gates.

MI : Envisagez-vous de faire appel à des capitaux extérieurs pour vous développer ?

AM : Notre business plan prévoit le financement par du Capital Risque dans les 18 mois qui viennent. Nous avons les moyens de nous auto-financer pendant notre première année d'existence. A nous de démontrer dans cette période aux investisseurs le fort potentiel que possède Calinda Software.

MI : Pourquoi avoir choisi Marseille Innovation et la pépinière de Château-Gombert pour vous implanter?

AM : Nous avons envisagé de nombreuses pistes avant d'arrêter ce choix. Ce qui a fait la différence en faveur de Marseille Innovation, c'est l'enthousiasme de ses équipes et la qualité du réseau auquel cette structure nous donne accès. Cela complète parfaitement les services et l'accompagnement que la pépinière nous offre et grâce auxquels nous pouvons nous focaliser sur notre cœur de métier et sur la réussite de notre entreprise.

MI : Monsieur Mermod. Je vous remercie.