

Lettria place la langue française au cœur des machines

Les Echos - 13/02/2019

par exemple, créant parfois des incompréhensions entre l'être humain et la machine.

« Les géants de la tech ont dupliqué des modèles hérités de l'anglais, mais nous pensons qu'il faut absolument une solution basée sur la langue maternelle pour être parfaitement efficace », prône Charles Borderie, cofondateur de Lettria. Durant dix-huit mois, la jeune pousse a donc constitué une base de données à partir de la sémantique du français, sur les sentiments et l'intention générale d'une phrase.

LOGICIEL

Après dix-huit mois de recherches, la start-up sort un outil de traitement automatique du langage fondé sur le français.

Elle cède 20 % de son capital à Sia Partners pour accélérer son déploiement commercial.

Guillaume Bregeras
@gbregeras

Paul Camus et Maurice Rat, les défenseurs de la langue française, auraient apprécié. Lettria, la start-up qui vient de recevoir un financement de Sia Partners, développe un modèle de traitement automatique du langage (NLP) entièrement pensé en français. Les outils conçus pour comprendre la manière dont parlent et interagissent les personnes avec un robot sont habituellement pensés en anglais puis traduits. C'est ce qu'ont fait Amazon ou Google avec leurs assistants vocaux



Les trois cofondateurs de Lettria, de gauche à droite : Marian Szczesniak, Victor de la Salmonière et Charles Borderie. Photo DR

Partners à son capital. « Il est difficile d'accéder aux grands comptes, lorsque l'on fait de la deeptech, avoue Charles Borderie. Sia Partners nous apporte ce canal de distribution. »

Classer les e-mails

Lettria aura besoin de ce coup de pouce, car, pour le moment, la start-up limite son application à quelques preuves de concept chez certains prospects. Notamment dans le

secteur des ressources humaines pour réconcilier les CV entrants avec les postes vacants. A chaque coopération, la jeune pousse adapte son produit en fonction des besoins, avant de le déployer à une plus grande échelle.

« L'une des autres applications possibles est la classification des e-mails, ajoute le start-uppeur. Nous allons pouvoir ranger et juger de l'urgence parmi les 200 e-mails que peut recevoir une personne au travail. »

Au tout début de son aventure commerciale, Lettria propose une licence annuelle aux grandes entreprises et un montant adapté en fonction des requêtes pour les plus petites. La start-up ne semble pas effrayée par la limitation de son marché en se préoccupant uniquement de la langue française, puisque 800 millions de personnes devraient la parler d'ici à 2050, ce qui en fera la troisième la plus pratiquée dans le monde. ■

Le produit de la jeune pousse peut être déployé pour automatiser le service clients ou le traitement de données complexes.

Une fois ce socle constitué, Lettria peut mettre à disposition son outil pour qu'il soit déployé dans plusieurs types d'usages, comme l'automatisation du service clients ou le traitement de données complexes. Pour trouver des débouchés, la pépite doit se faire connaître auprès des entreprises, d'où la montée de Sia