

Maxime Roux

Cofondateur & Directeur Général, Ostrea

Paris, France · maxime@ostrea.fr · +33 6 20 56 38 40 · linkedin.com/in/maxime-roux-22995893

LETTRE DE MOTIVATION

Pendant mes études d'ingénieur, l'intelligence artificielle me passionnait déjà : j'étais persuadé qu'elle serait la prochaine grande révolution et qu'elle apporterait des réponses aux grands défis de ce monde. En 2017, après deux ans de conseil, j'ai rejoint une startup qui concevait des agents conversationnels sur les premières briques de NLP et de moteurs de dialogue. La technologie était rudimentaire, mais ses usages donnaient déjà des résultats.

J'ai ensuite rejoint **Google** pour travailler sur l'autre sujet qui me passionne : l'entrepreneuriat et les startups. Ma mission : accompagner les plus prometteuses d'entre elles dans l'adoption des dernières technologies marketing, dont l'IA appliquée au ciblage, et faire croître significativement leurs investissements chez Google. Un rôle à mi-chemin entre l'expertise produit, les partenariats et la vente, avec des startups comme Doctolib, Virtuo, Superprof ou PayFit.

Après un passage chez **Pinterest** comme responsable des partenariats stratégiques France, j'ai cofondé **Ostrea**, une startup industrielle produisant un matériau à partir de coquillages recyclés, pour répondre aux enjeux environnementaux et au besoin croissant de matériaux bas carbone. Sans aucune expérience du secteur. En quatre ans : un brevet déposé en France et à l'international, près de **9 M€ levés**, **25 salariés**, deux sites de production et 1 M€ de chiffre d'affaires annuel.

Neuf ans après mes débuts sur ces sujets, c'est avec Claude que j'ai réellement mesuré comment l'IA pouvait déjà révolutionner la société telle qu'on la connaît. Et, à mon échelle, une grande partie des opérations de mon entreprise ainsi que mon propre rôle de fondateur dirigeant. Nous utilisions déjà OpenAI, mais c'est le **modèle agentique de Claude Code** qui nous a fait changer de dimension : applications internes multipliées, logiciels payants remplacés par nos propres outils de pilotage et de gestion, cap franchi dans notre reporting aux fonds d'investissement. Cela a consolidé leur confiance, et donc notre capacité à continuer de financer le développement. J'ai vécu de l'intérieur, comme client, la conversion que ce poste consiste à provoquer chez d'autres fondateurs.

Aujourd'hui, Ostrea change de paradigme : l'usine est lancée, le réseau de distribution en place, mais les marges de production sont en dessous de nos prévisions. L'entreprise entre dans une phase de pilotage financier et de croissance raisonnée, un métier différent de celui des quatre années précédentes. Avoir monté sa boîte reste passionnant, mais j'ai le sentiment de passer à côté de la révolution que j'attends depuis le début de ma carrière.

Je n'étais pas en recherche active quand je suis tombé sur la fiche de poste « Startup Partnerships, France & Southern Europe ». En la lisant, j'ai eu l'impression qu'elle avait été écrite pour moi. Je connais les attentes des VC : j'ai levé auprès d'eux. Je comprends les enjeux des fondateurs : j'en suis un. Et j'ai déployé l'IA dans mes propres équipes, après quatre ans passés à faire adopter des technologies chez Google et Pinterest.

Je ne cherche pas activement à quitter Ostrea, et je ne candidate dans aucune autre entreprise de l'IA. **Anthropic est la seule pour laquelle je l'envisagerais** : la seule à avoir fait des enjeux de société et de la sécurité de l'IA sa préoccupation de départ, et à l'avoir prouvé quand cela coûtait cher.

Maxime Roux

Paris — disponible à partir de début 2027