

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Sarthe, Pays-de-la-Loire, France

Résumé général de l'activité

Il s'agit d'une assistante commerciale intelligente en abonnement (SaaS) intégrée directement sur les sites internet des entreprises.

Contrairement aux chatbots classiques, la solution agit comme une vraie employée commerciale :

- Elle accueille les visiteurs 24/7.
- Elle comprend leurs besoins en langage naturel.
- Elle répond de manière fluide et humaine.
- Elle guide vers les bons services ou offres.
- Elle capte les coordonnées (nom, téléphone, email).
- Elle transmet automatiquement des prospects qualifiés.

Résultat :

-> Chaque visiteur devient une opportunité de vente exploitée, et non plus une perte silencieuse.

Fonctionnement :

Installation en moins de 2 minutes (script à intégrer).

Connexion au contenu du site (pages, offres, services).

Configuration métier (immobilier, école, artisan, etc.).

Dashboard simple pour suivre les leads générés.

La solution apprend et s'adapte au contexte de chaque entreprise pour proposer des réponses pertinentes et orientées conversion.

Proposition de valeur :

- > Augmentation directe du nombre de prospects.
- > Gain de temps (réponses automatisées).
- > Amélioration de l'expérience client.
- > Conversion des visiteurs en clients.

La solution transforme un site internet passif en outil actif de génération de chiffre d'affaires.

Modèle économique :

Abonnement mensuel : 129 € / mois.

Déploiement scalable par métier et par secteur.

Distribution via un réseau d'ambassadeurs.

Positionnement :

-> La solution ne vend pas de la technologie. Elle vend du chiffre d'affaires supplémentaire.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

A propos de la levée de fonds

Type d'opération :

Renforcement des fonds propres

La levée de 200 000 € vise à accélérer la commercialisation de la solution et structurer un déploiement rapide à grande échelle. Objectifs principaux : -> Accélérer l'acquisition clients (TPE, PME, réseaux locaux) -> Déployer massivement les versions métiers (immobilier, éducation, services...) -> Structurer un réseau d'ambassadeurs performant ->

Optimiser le produit pour le passage à l'échelle Utilisation des fonds: 40 % — Acquisition clients (publicité, tunnel de vente, prospection) 30 % — Développement produit (amélioration

Explication de la levée de fonds : performance, nouvelles fonctionnalités) 20 % — Structuration commerciale (ambassadeurs, outils de vente, automatisation) 10 % — Infrastructure & coûts techniques (hébergement, APIs, optimisation) Objectif direct: -> Générer du chiffre d'affaires rapidement. -> Atteindre une base solide de clients abonnés. -> Préparer un passage à l'échelle national puis européen. Vision : Cette levée constitue une phase d'accélération commerciale, avec un objectif clair : transformer cette solution en solution standard de conversion pour les sites professionnels.

Montant recherché :

200 k€

Participation proposée :

Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		10	80	1 300
Marge brute		8	60	975
EBE	-30	-80	-200	-150
Résultat exploitation	-35	-120	-250	200
Résultat net	-35	-120	-250	-220
Nb. de personnes	1	1	2	6

Autres chiffres

Fonds propres : 35 k€

Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Aujourd'hui, le marché des chatbots et de l'IA est en forte croissance, mais reste mal exploité par les entreprises. On trouve principalement 3 types d'acteurs : Les chatbots classiques ? Rigides, peu efficaces, ne convertissent pas. Les solutions IA généralistes (type ChatGPT) ? Puissantes, mais non adaptées au business des entreprises. Les agences / intégrateurs ? coûteux, longs à mettre en place, non scalables. Résultat : La majorité des sites internet perdent encore des prospects chaque jour sans le savoir. -> Positionnement marché. La solution se positionne comme une solution simple, directe et orientée résultat : -> Une assistante commerciale et personnalisable prête à l'emploi. -> Déployée en quelques minutes. > Qui génère des prospects et du chiffre d'affaires.

Concurrence

Différence clé: Les autres proposent de la technologie. La solution propose un résultat concret : Des clients en plus. -> Avantage stratégique. -> Approche métier (immobilier, écoles, artisans...). -> Déploiement rapide. -> Modèle abonnement récurrent. -> Distribution via réseau d'ambassadeurs. La solution transforme un site internet en outil de vente actif. Conclusion : Le marché est déjà là. La demande est massive. Cette solution ne crée pas un nouveau besoin. Elle exploite un manque évident : La conversion des visiteurs en clients.

Points forts / faibles

Points forts

- > Impact direct sur le chiffre d'affaires.
- > Génération de prospects qualifiés en continu : transformation des visiteurs en clients.
- > Produit simple et immédiatement opérationnel.
- > Installation rapide, sans complexité technique, déploiement en quelques minutes.
- > Modèle SaaS récurrent et scalable.
- > Abonnement mensuel (129€) avec forte marge et croissance progressive.
- > Approche métier différenciante.
- > Solutions adaptées par secteur (immobilier, éducation, artisans...) ? meilleure conversion.
- > Cycle de vente court.
- > Décision rapide des clients (TPE/PME) ? acquisition fluide.
- > Distribution via réseau d'ambassadeurs.
- > Effet levier commercial sans structure lourde.
- > Marché existant et demande immédiate.
- > Besoin concret : capter les visiteurs et générer plus de clients.
- > Technologie maîtrisée et évolutive.
- > Base solide permettant d'ajouter facilement de nouvelles fonctionnalités.

Points faibles

- > Phase de démarrage commercial.
- > La base clients est encore en construction : Potentiel élevé mais traction en cours.
- > Notoriété encore limitée.
- > La marque est récente ? Nécessite un effort marketing pour accélérer la visibilité.
- > Ressources commerciales à structurer.
- > Besoin de renforcer la vente (process + réseau) pour scaler plus vite.
- > Dépendance partielle aux technologies IA externes.
- > Évolution des coûts ou des API ? nécessité d'optimisation continue.
- > Concurrence diffuse et évolutive.

Marché en croissance rapide avec de nouveaux entrants: besoin d'aller vite.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Compléments, spécificités

- > 2023–2024 : Phase R&D / amorçage.
- > 2025 : Début traction commerciale.
- > 2026 : Passage à l'échelle.

Point clé :

- > Forte croissance CA (x16).
- > Marge élevée (>75%).
- > Rentabilité opérationnelle atteinte en 2026.

Objectif 2030:

-> 2 000 000 abonnements actifs
129 € / mois

? 258 M€ / mois
? 3 milliards € / an

Ce que l'investisseur gagne :

Investir dans cette société, c'est entrer tôt sur un modèle SaaS à fort levier, avec :

- Revenus récurrents mensuels (MRR).
- Marge brute élevée (>75%).
- Scalabilité immédiate (déploiement rapide, coût marginal faible).

Chaque nouveau client augmente directement la rentabilité du système.

Potentiel de croissance :

Trajectoire visée :

12 mois : ~150 clients ? ~1,2–1,3 M€ ARR.
24 mois : ~600 clients ? ~5–7 M€ ARR.
36 mois : ~1 800 clients ? ~25–30 M€ ARR.

Modèle duplicable par métier (immobilier, éducation, services...)

Effet levier :

Un produit unique ? décliné sur des dizaines de secteurs.
Distribution via réseau d'ambassadeurs.
Acquisition rapide (cycle de vente court).

-> Chaque euro investi est orienté vers la génération directe de chiffre d'affaires.

Scénario de valorisation (indicatif).

> 50–80 M€ (basé sur ARR SaaS).

Moyen terme (36 mois) :

> 200–300 M€.

Long terme (vision) :

- potentiel de scale massif (marché global).
- Pourquoi entrer maintenant ?

Produit déjà fonctionnel + Premiers clients actifs + Marché en forte demande (conversion + automatisation)

- Phase idéale : Avant explosion commerciale

- Sortie investisseur :

Revente à un acteur SaaS / CRM / IA,

Acquisition par un groupe tech ou ESN, Ou montée en Série A / B avec forte revalorisation.

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

À la recherche des investisseurs pragmatiques, orientés résultats, capables d'accompagner une phase d'accélération commerciale rapide.

Profils recherchés :

- > Business Angels ou entrepreneurs ayant une expérience en SaaS, digital ou acquisition client
- Investisseurs sensibles aux modèles à revenus récurrents et fortement scalables.
- > Profils capables d'apporter un réseau (clients, partenaires, distribution).

Attentes :

- > Une compréhension des enjeux de croissance rapide (go-to-market, acquisition, conversion).
- > Une vision orientée chiffre d'affaires et rentabilité.
- > Une capacité à accompagner le développement commercial.

Approche :

L'objectif n'est pas uniquement financier.

- > À la recherche des partenaires impliqués, capables d'aider à structurer et accélérer la croissance du projet.

Vision :

Cette solution est un produit simple, duplicable et à fort potentiel.

- > L'investisseur idéal comprend que la valeur se crée dans la vitesse d'exécution et le volume de clients.