

## 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

La couche de confiance européenne pour agents IA observables (AI Act-ready).

Plateforme cloud souveraine UE - 3 modules opérationnels - 1ers clients payants 2025.

Executive summary et data-room disponibles sur demande confidentielle.

L'entreprise déploie des agents IA plug-and-play pour PME (immo, cabinets, TPE).

Modèle : SaaS mensuel + mise en service. 2025 : 1ers clients payants (objectif ~80 k€).

-> Levée : 2 M€ pour industrialiser (plateforme souveraine UE, force commerciale, R&D multi-agents, M&A micro-SaaS).

Cible 24 mois : ~1 000 clients actifs, ARR 3–5 M€.

3 produits prêts à brancher.

Trieur de factures : lit Gmail, classe les PDF, extrait Montant/TVA, remplit Google Sheets/CRM.

Bot commercial : répond 24/7, capte et qualifie les leads, envoie devis / lien de paiement.

Veille : synthèse quotidienne ultra-fraîche orientée décision.

Pour qui ?

En priorité aux agences immobilières, cabinets (avocats, experts-comptables), TPE de services et scalable dans tous corps de métier.

Modèle économique:

SaaS récurrent (abonnement mensuel) + frais d'implémentation (go-live en 1 jour, sans équipe IT côté client).

POC en production et premiers clients payants en 2025 (objectif ~80 k€ CA 2025).

2026 (plan prudent) : ~400 k€ CA, pertes encore sous contrôle (~-280 k€) avant montée en puissance commerciale.

## 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

L'entreprise développe une infrastructure cloud souveraine dédiée à l'hébergement et à la supervision d'agents d'intelligence artificielle observables et traçables, conforme au futur AI Act européen. L'objectif : offrir aux entreprises, institutions publiques et éditeurs de solutions IA un environnement transparent, auditable et éthique, où chaque agent est mesurable, documenté et contrôlable. Le projet L'architecture repose sur une technologie propriétaire d'agents multi-niveaux (projet Geminae) capable de : - journaliser en temps réel les actions et décisions des modèles IA, - assurer la conformité AI Act par design (explicabilité, auditable, consentement), - fonctionner sur une base cloud UE compatible avec OVH, Scaleway et NextCloud, - intégrer des briques de supervision, de test et de certification IA pour les entreprises du secteur santé, finance, industrie et mobilité. Le projet s'inscrit dans la continuité des modules déjà

**Explication de la levée de fonds :** opérationnels développés : - veille automatisée IA & conformité, - coordination d'agents autonomes. Financement recherché : Phase 1 – 2 M € : industrialisation du socle cloud & certification AI Act (2025-2026). Phase 2 – 3 M € : ouverture B2B SaaS + intégration partenaires publics/privés (2026-2027). Phase 3 – 5 M € : déploiement européen et interconnexion edge computing (2027-2028). Objectif global : 10 M € sur 3 ans : Les 2 M € initiaux permettront de finaliser la plateforme MVP, de recruter les premiers ingénieurs conformité / cloud, et de lancer les audits techniques pré-AI Act. Recherche de co-investisseurs technologiques, fonds IA, ou industriels européens sensibles à la question de la souveraineté numérique et de la confiance dans l'intelligence artificielle. Un partenariat stratégique (cloud, conformité, financement ou intégration) est également envisageable. Localisation Le Mans (72) – France Développement hébergé en environnement cloud UE sécurisé

**Montant recherché :** 2000 k€  
**Participation proposée :** Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
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

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Nb. de personnes	1	2	3	6

Autres chiffres

Fonds propres : 150 k€  
Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence
------------------------

Positionnement par rapport au marché

Le marché sort du hype pour se concentrer sur ROI + conformité. Les APIs généralistes restent chères et peu auditables côté client ; les intégrations sur-mesure sont lentes et hétérogènes. Positionnement : le vide entre hyperscalers et ESN — des agents verticaux, observables et AI-Act-ready, en cloud UE, avec coûts d'inférence divisés et playbooks duplicables. Objectif : devenir la référence UE de l'IA agentique sûre et rentable

Concurrence

Hyperscalers & APIs (OpenAI, Anthropic, Google, Microsoft) : puissance et couverture large, mais coûts élevés et audit limité côté client. Plateformes d'agents/frameworks (Kore.ai, Botpress, Rasa, LangChain/LlamaIndex) : time-to-value variable, dépendance intégration. ESN/intégrateurs : projets au cas par cas, hétérogènes en conformité. Différenciation : agents verticaux prêts à l'emploi, observables (logs, métriques, model cards), alignés AI Act, routing open+premium pour réduire le COGS, déploiements en semaines avec KPI ROI.

Points forts / faibles
------------------------

Points forts

- Conformité & confiance : observability et AI-Act-by-design (logs, model cards, DPIA).
- Souveraineté : cloud européen, gouvernance des données intégrée.
- Efficience coûts : open models optimisés + multi-LLM routing ? coûts/latence réduits.
- Go-to-market vertical : immobilier & éducation avec playbooks reproductibles.
- Déploiement rapide : mise en prod en semaines, KPI orientés ROI.
- Économie unitaire : marge brute > 75 %, payback CAC < 3 mois, NRR > 110 % (upsell

SLA/voix/seats/Observability+).

Pilotes payants actifs, références sectorielles en cours d'industrialisation.

## Points faibles

ARR encore modeste et concentration sur quelques pilotes ? risque de volatilité court terme.

Dépendance fournisseurs modèles/APIs (qualité/coûts/quotas) ? risque de marge.

Réglementaire mouvant (précisions AI Act) ? risque de délai/CapEx conformité.

Compétition prix (Big Tech/ESN) ? pression sur différenciation.

Ressources : besoin de renforts sales/ingé seniors ? risque d'exécution.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

### Compléments, spécificités

Avant création (2023–05/2025) : R&D/pré-prod, pas de CA.

05–12/2025 : premiers clients payants, CA ~80 k€ (ramp-up commercial), marge brute > 75 %.

T+12 mois (05/2026) : ~150 clients, ~1,3 M€ ARR run-rate, NRR > 110 %, payback CAC < 3 mois.

T+24 mois (05/2027) : ~600 clients, 5–7 M€ ARR, churn < 3 %, trajectoire break-even EBITDA fin 2026 / début 2027.

T+36 mois (05/2028 – upside) : ~1 800 clients, 25–30 M€ ARR, ouverture ETI/Enterprise et upsell (SLA, voix-LLM, seats, Observability+).

Ce que l'investisseur gagne :

Accès tôt à une plateforme d'agents IA observables, alignée AI Act et hébergée en cloud UE, avec déploiements en semaines et coûts d'inférence divisés (hybride open + multi-LLM).

Cibles de création de valeur (indicatif) :

Prudent (T+24) : EV 56–84 M€ (8–12x sur ARR 5–7 M€).

Base (T+30–36) : EV 200–360 M€ (8–12x sur ARR 25–30 M€).

Haut (T+36–48) : EV 720–900 M€ (12–15x sur ARR ~60 M€).

Tranche Business Angels (bridge option) :

SAFE cap 8 M€ + 20–25 % discount + warrants de performance (jalons) ? prix d'entrée effectif

~6,0–6,4 M€.

En scénario haut (EV 720–900 M€), multiple théorique jusqu'à ~x150.

Data-room : KPIs, contrats pilotes, journal d'audit/sécurité, cap table.

## Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

## Complément sur l'investisseur

La société cible un lead Série A européen (VC B2B SaaS/AI/RegTech ou corporate venture) capable d'apporter :

Distribution B2B (réseaux ETI/PME, intégrateurs).

Partenariats sectoriels (immobilier, éducation, services).

Expertise conformité (AI Act, gouvernance data) et cloud UE.

Montant : 10 M€ (lead 6–8 M€, co-invest 2–4 M€ avec family offices/BA).

Term sheet cible : 1 siège board + observer, pro-rata, liquidation pref. 1× non-participative, droits d'info, jalons opérationnels (? 50–100 clients B2B, ARR 5–7 M€ à 24 mois).

Horizon & sortie : Série B (valo x5–x7) ou M&A (ESN/Big Tech) à 3–5 ans.

Fit culturel : investisseur opérationnel, orienté ROI + conformité, capable d'activer des références clients et d'accompagner l'industrialisation pan-UE.