



Plateforme d'agents IA spécialisés pour l'automatisation commerciale et opérationnelle.

Annonce V85882 mise à jour le 05/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Sarthe

Résumé général de l'activité

Les 4 piliers

1. MyBetty

Assistant commercial IA spécialisé.

accueil des visiteurs
qualification des prospects
génération automatique de leads
déploiement métier

Exemples :

immobilier
santé
éducation
services
2. Bootstrap

Plateforme de génération automatisée d'applications.

Objectif :

Transformer une idée métier en application fonctionnelle avec architecture, base de données, authentification, paiement et déploiement automatisés.

Réduction massive du coût de développement.

3. Orchestra

Système d'orchestration multi-agents.

Permet de créer dynamiquement des équipes d'agents IA spécialisés capables :

d'analyser
de rechercher
de produire

de superviser

sur des problématiques complexes.

4. Arena

Infrastructure permettant de faire collaborer :

agents locaux
modèles open source
modèles propriétaires

dans un environnement unique.

Objectif :

réduire les coûts, augmenter la résilience et optimiser les performances.

Vision :

Construire une plateforme européenne d'agents IA spécialisés permettant aux PME de disposer d'une force de travail numérique accessible par abonnement.

Première étape :

1 000 clients actifs

Deuxième étape :

expansion européenne

Troisième étape :

marketplace d'agents spécialisés.

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**

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	35 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	10 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		10	80	1 300
Marge brute		8	60	975

En k€/année	2022	2023	2024	2025
EBE	-30	-80	- 200	- 150
Rés. Exp.	-35	- 120	- 250	200
Rés. Net	-35	- 120	- 250	- 220
Salariés	1	1	2	6

Indications concernant les éléments chiffrés

- > 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.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Aujourd'hui, l'intelligence artificielle entre dans une phase de déploiement massif au sein des entreprises.

La majorité des acteurs proposent soit :

- * des outils généralistes difficiles à intégrer aux besoins métiers ;
- * des chatbots limités à la relation client ;
- * des prestations de conseil coûteuses et peu scalables ;
- * des solutions nécessitant des compétences techniques importantes.

Dans le même temps, les entreprises recherchent désormais des solutions capables d'exécuter des tâches concrètes, de générer du chiffre d'affaires et d'améliorer leur productivité.

Spectra Media AI se positionne sur le marché émergent des agents IA spécialisés (Agentic AI).

Notre approche consiste à créer des travailleurs numériques spécialisés capables d'exécuter des missions précises de manière autonome :

- * qualification commerciale,
- * génération de prospects,
- * automatisation documentaire,
- * assistance métier,
- * création d'applications,
- * veille stratégique,
- * orchestration de processus.

La société s'appuie sur trois briques complémentaires :

****MyBetty****

Une assistante commerciale intelligente destinée à transformer les visiteurs de sites internet en prospects qualifiés.

****Bootstrap****

Une plateforme permettant de transformer automatiquement une idée métier en application exploitable.

****Orchestra****

Une infrastructure multi-agents permettant de créer, coordonner et superviser des équipes d'agents IA spécialisés.

Cette architecture permet de répondre à plusieurs marchés simultanément :

- * automatisation commerciale,
- * intelligence artificielle pour PME,
- * assistants IA spécialisés,
- * agents autonomes d'entreprise,
- * automatisation des processus métier.

Notre ambition n'est pas de proposer un simple chatbot.

Notre ambition est de fournir aux entreprises une véritable force de travail numérique accessible par abonnement.

Le marché adressé est mondial, porté par l'adoption rapide des agents IA dans les organisations de toutes tailles.

Spectra Media AI se positionne ainsi à l'intersection de trois tendances majeures :

- * l'intelligence artificielle générative ;
- * les systèmes multi-agents ;
- * l'automatisation des métiers.

Cette convergence crée une opportunité de marché particulièrement favorable pour les plateformes capables de transformer l'IA

en résultats opérationnels mesurables.

Concurrence

Concurrence

Le marché de l'intelligence artificielle connaît une croissance extrêmement rapide et se structure autour de plusieurs catégories d'acteurs.

1. Les modèles généralistes

Exemples :

- * OpenAI
- * Anthropic
- * Google

Ces solutions offrent une forte capacité de raisonnement mais ne répondent pas directement aux besoins opérationnels des entreprises sans intégration, personnalisation ou développement complémentaire.

2. Les plateformes de chatbots

De nombreuses solutions permettent de créer des assistants conversationnels pour les sites internet.

Limites :

- * faible spécialisation métier ;
- * automatisation limitée ;
- * faible capacité d'exécution ;
- * dépendance à des scénarios prédéfinis.

3. Les intégrateurs et agences IA

Ces acteurs développent des solutions sur mesure pour leurs clients.

Limites :

- * coûts élevés ;
- * délais de déploiement importants ;
- * faible reproductibilité ;
- * difficulté à passer à l'échelle.

Positionnement de Spectra Media AI

Spectra Media AI ne se positionne ni comme un simple chatbot, ni comme une agence de développement.

La société développe une plateforme d'agents IA spécialisés capables d'exécuter des missions concrètes :

- * acquisition de prospects ;
- * assistance métier ;
- * automatisation de processus ;
- * création d'applications ;
- * coordination d'agents spécialisés.

L'approche repose sur trois actifs stratégiques :

- * MyBetty : produit commercial déjà déployable ;
- * Bootstrap : moteur de création automatisée d'applications ;
- * Orchestra : infrastructure d'orchestration multi-agents.

Avantages concurrentiels

- * déploiement rapide ;
- * forte spécialisation métier ;
- * revenus récurrents SaaS ;
- * architecture multi-agents propriétaire ;
- * capacité à adresser plusieurs marchés à partir d'une même plateforme ;
- * faible coût marginal de déploiement ;
- * potentiel international immédiat.

Notre conviction est que les entreprises n'achèteront pas de l'intelligence artificielle pour elle-même.

Elles achèteront des résultats opérationnels.

Spectra Media AI se positionne précisément sur cette transformation de l'IA en valeur économique mesurable.

Points forts

Points forts

Technologie propriétaire et vision long terme

Développement d'une plateforme d'agents IA spécialisés capable d'automatiser des tâches à forte valeur ajoutée pour les entreprises.

Produit déjà commercialisable

MyBetty est opérationnel et déployable immédiatement, avec des premiers retours clients et une vingtaine de déploiements pilotes réalisés.

Positionnement sur un marché en très forte croissance

L'émergence des systèmes agentiques (Agentic AI) ouvre un marché mondial estimé à plusieurs centaines de milliards d'euros sur la prochaine décennie.

Revenus récurrents SaaS

Modèle économique basé sur l'abonnement, générant des revenus récurrents prévisibles et fortement scalables.

Architecture multi-produits

La même infrastructure technologique permet de développer plusieurs produits et verticales métiers sans repartir de zéro.

MyBetty

Transformation des visiteurs web en prospects qualifiés.

Bootstrap

Création automatisée d'applications à partir d'idées métier.

Orchestra

Orchestration et supervision d'agents IA spécialisés.

Coût marginal faible

Chaque nouveau client peut être déployé rapidement sans augmentation proportionnelle des coûts opérationnels.

Marché international

Produits conçus dès l'origine pour une distribution en France, en Europe et à l'international.

Forte capacité d'innovation

Structure légère permettant une évolution rapide des produits et une adaptation permanente aux avancées de l'intelligence artificielle.

Expertise du fondateur

Plusieurs années d'expérience dans le développement logiciel, l'automatisation, les systèmes IA, les architectures multi-agents et l'entrepreneuriat.

Effet de plateforme

Chaque nouveau client, chaque nouveau métier et chaque nouvel agent enrichissent l'écosystème global et renforcent la valeur de l'ensemble de la plateforme.

Vision de marché claire

L'objectif n'est pas de vendre des outils d'IA mais de fournir aux entreprises une véritable force de travail numérique accessible par abonnement.

Points faibles

Points faibles

Société en phase d'amorçage

La commercialisation à grande échelle est encore récente et la croissance reste à accélérer.

Dépendance à la vitesse d'exécution

Le marché de l'IA évolue rapidement et nécessite une capacité d'innovation continue pour conserver un avantage concurrentiel.

Ressources humaines limitées

L'équipe est actuellement volontairement réduite et devra être renforcée pour accompagner la croissance commerciale et technique.

Besoin de structuration commerciale

Le potentiel technologique est important mais nécessite l'accélération des ventes, du marketing et des partenariats pour atteindre son plein potentiel.

Dépendance partielle à des fournisseurs technologiques externes

Certaines briques reposent sur des modèles d'IA tiers dont les coûts, les performances ou les conditions d'utilisation peuvent évoluer.

Traction encore en construction

Les premiers déploiements et retours clients sont encourageants mais la société doit encore démontrer sa capacité à atteindre plusieurs centaines puis milliers de clients actifs.

Marché concurrentiel

L'intelligence artificielle attire de nombreux nouveaux entrants, ce qui impose un rythme d'innovation soutenu et une forte différenciation.

Besoin de financement pour accélérer

La technologie est développée mais le passage à l'échelle nécessite des investissements en acquisition clients, infrastructure et développement commercial.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	500 k€
Participation proposée au capital	Indifferent
Explication de la recherche de fonds	Utilisation des fonds : 35 % Développement commercial international 25 % Acquisition clients 20 % Développement produit 10 % Infrastructure IA 10 % Recrutements stratégiques

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Nous recherchons un investisseur capable d'accompagner une phase d'accélération ambitieuse autour des agents IA et de l'automatisation des entreprises.

Au-delà de l'apport financier, nous privilégions un partenaire partageant une vision long terme de l'intelligence artificielle appliquée aux usages professionnels.

Profils recherchés :

- * Business Angels expérimentés dans le SaaS, les logiciels B2B ou l'intelligence artificielle.
- * Entrepreneurs ayant déjà développé ou financé des entreprises technologiques à forte croissance.
- * Family offices ou fonds d'investissement intéressés par les technologies d'automatisation et les systèmes agentiques.
- * Investisseurs disposant d'un réseau commercial ou stratégique susceptible d'accélérer le développement de l'entreprise.

Complément

L'investisseur idéal comprend que l'émergence des agents IA représente une transformation majeure comparable à celle du cloud ou du logiciel SaaS.

Nous recherchons un partenaire capable d'accompagner la structuration commerciale, le développement international et les futures étapes de croissance de Spectra Media AI.

L'objectif est de construire un acteur européen de référence dans le domaine des agents IA spécialisés et des travailleurs numériques destinés aux entreprises.

Nous privilégions les investisseurs impliqués, pragmatiques et orientés création de valeur à long terme.