

IA agentique B2B – Employés IA propriétaires & souverains

Annonce V91750 mise à jour le 07/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Rhône

Résumé général de l'activité

Plateforme française spécialisée dans l'IA agentique B2B, permettant à chaque organisation de créer et déployer ses propres employés IA propriétaires souverains, sécurisés, hébergés en France.

1 employé IA = 5 à 10 ETP

Contrairement aux assistants conversationnels, les employés IA exécutent des tâches, des processus et des métiers en autonomie, collaborent entre eux et deviennent un véritable levier opérationnel pour les organisations.

Juin 2026 MRR = 90 k€.

ARR run-rate = 1.1 M€ (= 12 x MRR - Monthly recurring revenue).

+32 clients B2B signés depuis janvier 2026.

+14 Proof Of Concept grands comptes en cours.

Le modèle repose sur un abonnement fixe sans facturation à l'usage, avec environ 90 % de revenus récurrents.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			1 200	20 000
Marge brute				

En k€/année	2024	2025	2026	2027
EBE			- 120	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			12	

Indications concernant les éléments chiffrés

Société créée récemment et en très forte accélération commerciale. Les indicateurs SaaS sont plus représentatifs de la traction actuelle que les comptes historiques.

A juin 2026 :
MRR = 90 k€.
ARR run-rate = 1.1 M€ (= 12 x MRR - Monthly recurring revenue).
+32 clients B2B signés depuis janvier 2026.
+14 Proof Of Concept grands comptes en cours
+ Pipeline commercial avec + 3 000 prospects depuis avril 2026.

Fin 2026 :
MRRe = 333 k€.
ARRe run-rate = 4,0 M€.
+60 clients.

Objectif 2027 :
MRR = 3,5 M€.
+400 clients.

Deux moteurs de la croissance à venir :
- Effet volume : accélération de l'acquisition clients de min.10 nouveaux clients par mois.
- Effet prix : augmentation du panier moyen de 3 k€ à 9k€ (ETI et grands comptes).

Modèle par abonnement fixe, sans facturation à l'usage : +90 % de revenus récurrents.

Architecture légère à marge élevée.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché adressé : IA agentique B2B (Enterprise AI), l'un des segments les plus attractifs du marché de l'IA.

80 % des entreprises utilisent déjà l'IA.

40 % des applications d'entreprise intégreront des agents IA dès 2026.

La société développe une infrastructure « asset light » permettant aux entreprises de constituer progressivement leur propre « Capital IA » : données + savoir-faire métier + employés IA autonomes.

Le positionnement cible les PME, ETI, grands groupes et administrations recherchant une solution combinant performance, souveraineté, sécurité, maîtrise des coûts et propriété de leurs actifs IA.

Concurrence

La société se positionne sur la transition des assistants IA conversationnels (ChatGPT, Claude, Gemini) vers les employés IA,

capables d'exécuter des tâches, d'automatiser des processus complets et de collaborer entre eux.

La société se différencie par :

- Une infrastructure IA propriétaire dédiée aux entreprises.
- Une approche fondée sur des employés IA collaboratifs plutôt que des assistants conversationnels.
- Un hébergement souverain en France.
- Un modèle économique par abonnement fixe sans facturation à l'usage.
- La création d'un véritable Capital IA, propriété du client.

Points forts

- Une équipe de management expérimentée associé au capital, réunissant les expertises clés pour exécuter le plan de développement.
- Modèle de revenus récurrents - Abonnement fixe, sans facturation à l'utilisation : avantage concurrentiel durable.
- Marché de l'IA agentique - L'un des segments les plus prometteurs de l'IA : de l'assistance conversationnelle à l'automatisation de processus complexes.
- Actif stratégique propriétaire - Capital IA = données + métier + employés IA autonomes, vs. IA générique consommée en service.
- Souveraineté numérique - Protection des données, cybersécurité et conformité, critiques pour ETI, grands groupes et administrations.
- Approche personnalisable - Des agents IA spécialisés au service de chaque entreprise, plutôt que des solutions génériques.
- Infrastructure IA nouvelle génération B2B - Un socle capable d'orchestrer une multitude d'agents IA : l'entreprise augmentée.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	5 000 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	Financement total = 20 M€, en 3 tranches : 1. 2 M€ : industrialisation de la plateforme (finalisation de la Tech B, R&D & datasets propriétaires, infrastructure IA GPU/cloud, recrutements clés). 2. 3 M€ : accélération commerciale (déploiement de la Tech B, renforcement des équipes, marketing & acquisition, développement international - CES, grands comptes). 3. 15 M€ : changement d'échelle (déploiement de la Tech C, industrialisation de la plateforme, expansion internationale, leadership de l'IA souveraine).

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---