Outils de prospection dans six métiers

Annonce V93520 mise à jour le 06/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Trouver des clients est le problème n°1 de tous les professionnels. L'entreprise a résolu ce problème, métier par métier, en quelques semaines.

Ce sont des outils qui prospectent à la place du professionnel : ils trouvent les bons contacts, écrivent un message personnel grâce à l'intelligence artificielle, l'envoient, repèrent qui s'y intéresse et relancent au bon moment. Le client indique ce qu'il vend et à qui. Le reste tourne seul, jour et nuit, sans commercial ni agence.

La preuve, en chiffres (au 29/10/2026) :
- 38 425 emails envoyés depuis le lancement, dont 27 112 sur les 60 derniers jours.
- 236 inscrits sur 5 produits au 20/10/2026, sans aucune équipe commerciale.
- 6 outils déjà en service : DJ et événementiel, groupes de musique, écoles de danse, centres de formation, mairies, artisans.
- Des bases de contacts prêtes : 35 394 mairies, 4 389 écoles de danse, 2 310 groupes de musique, 1 019 centres de formation.
- 1 302 désinscriptions traitées automatiquement : un envoi propre et respectueux dès le premier jour.

Une vitesse qui se mesure :
- Juillet 2026 : lancement d'un outil.
- Fin août 2026 : lancement de 2 outils.
- Mi-septembre 2026 : lancement de 2 outils.
- 15 octobre 2026 : lancement d'une plateforme de musique spécialisée.
- 25 octobre 2026 : 160 inscrits sur la plateforme, 10 jours après l'ouverture.

Six outils en trois mois : un nouveau métier toutes les deux à trois semaines.

Pourquoi c'est fait pour grandir :
Un seul moteur, autant de métiers que de professionnels qui cherchent des clients. Chaque nouvelle activité ajoute un public et des revenus sans repartir de zéro. La solution s'adresse déjà à n'importe quelle activité.

La suite : 1 000 utilisateurs avant janvier 2027 :
Le produit est prêt et éprouvé. Il manque le carburant pour aller chercher ces clients plus vite et c'est le rôle de cette levée.

Ce que vous pouvez y gagner (illustration chiffrée, sans garantie) :
- Départ : 150 000 € pour 10 % du capital, soit une valorisation de 1,5 M€. Un ticket de 5 000 € donne environ 0,33 % du capital.
- Si la société atteint 5 M€, cette part vaudrait environ 16 700 € (x3,3).
- Si elle atteint 10 M€, environ 33 300 € (x6,7).

Ce sont des scénarios de calcul, pas des promesses : investir dans une jeune société comporte un risque de perte partielle ou

totale du capital.

La cible réunit environ 30 investisseurs, avec un ticket moyen de 5 000 € par personne. Entrer maintenant, c'est entrer avant les 1 000 utilisateurs, avec une équipe concrète dont le produit fonctionne déjà.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			2	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			0	
Salariés			2	2

Indications concernant les éléments chiffrés

Société créée en août 2026.

Objectif : 1 000 utilisateurs avant janvier 2027.

Ticket moyen visé : 5 000 € par investisseur (environ 30 investisseurs pour 150 000 €).

Répartition des fonds : acquisition clients 40 %, produit et infrastructure 30 %, délivrabilité et conformité 15 %, premier recrutement 15 %.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Toute activité qui cherche des clients est un marché potentiel : artisans, associations, écoles, collectivités, artistes, centres de formation, indépendants.

Son approche par métier (un outil, un vocabulaire, une base de contacts adaptés) évite l'outil générique et complexe : le client est opérationnel le jour de son inscription.

Concurrence

Les outils de prospection généralistes demandent une configuration, une expertise et du temps.

Différence : des outils prêts à l'emploi, spécialisés par métier, avec recherche des contacts, rédaction par intelligence artificielle, envoi et relance inclus.

Points forts

Produit déjà en production dans 6 métiers (38 425 emails envoyés, 236 inscrits).

Moteur unique réutilisable pour de nouveaux secteurs à coût marginal faible.

Bases de contacts qualifiées déjà constituées.

Conformité et désinscriptions gérées automatiquement.

Modèle abonnement, crédits et vente à l'unité.

Points faibles

Société jeune, équipe réduite à 2 personnes, revenus récurrents encore à développer : c'est précisément ce que la levée doit corriger avec un premier recrutement et un effort d'acquisition ciblé.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	150 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	Financer l'acquisition de clients pour atteindre 1 000 utilisateurs avant janvier 2027, développer le produit, renforcer l'envoi des emails et recruter un premier collaborateur. Levée de 150 000 € auprès d'environ 30 investisseurs, ticket moyen de 5 000 € par personne.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou Fonds d'investissement
Complément	Particuliers et business angels prêts à investir un ticket d'environ 5 000 € (une trentaine d'investisseurs), ainsi que fonds d'amorçage ou partenaire industriel, avec une expérience du SaaS ou de la vente en ligne et l'envie de soutenir une équipe dont le produit fonctionne déjà.