

Présentation investisseur - Fabrice Larivière

SLIDE 2 – Perdre du temps, un fléau sous-estimé (chiffres clés)

SLIDE 3 – Concrètement, Agilotext, c'est quoi ?

SLIDE

SLIDE

2. Les Offres Agilotext (juillet 2025)

SLIDE "Traction & Croissance Organique : les preuves"

Propositions pour Initiative Essonne

SLIDE "Pourquoi investir maintenant ?"

SLIDE 2 — "Projection MRR : scénario ambitieux"

À mettre dans la SLIDE 2 – "Projection MRR : scénario prudent"

Tableau à afficher :

Script à dire :

À afficher sur la slide :

SLIDE "Scalabilité & accompagnement, les atouts cachés"

SLIDE "Objectif du tour (Ce qu'on cherche)"

5. Tableau dilution / capital investi

2. "Et si jamais le marketing marche moins bien que prévu ?"

3. "Combien coûte l'acquisition d'un nouvel abonné ? Quel est ton CAC cible ?"

4. "Tu n'as pas peur d'un churn élevé en accélérant ?"

5. "Comment tu utilises précisément les fonds ?"

6. "Et l'exit, tu y penses comment ?"

7. "Quelle est la concurrence ? Pourquoi vous plutôt qu'un américain ?"

8. "Pourquoi lever maintenant et pas attendre d'avoir 3 ou 4k MRR ?"

Tips pour finir :

Alors, je me présente rapidement : je suis Florian, web designer, formateur en IA générative, et aussi animateur d'une communauté RH. Mais surtout, je suis quelqu'un d'assez structuré... et peut-être un peu insomniaque parce que je gère trop de projets à la fois ! (sourire)

C'est justement pour ça que j'ai lancé Agilotext, avec Nicolas – qui est ici avec moi aujourd'hui.

À la base, tout est parti d'un vrai besoin personnel :

J'en avais marre de perdre un temps fou à rédiger des comptes rendus de réunions.

Ma conjointe, dans une grande boîte du CAC40, m'envoyait ses audios de réunion, complètement perdue à l'idée de devoir tout résumer.

Et je me suis dit : si nous on galère autant, on doit être des milliers dans ce cas.

J'ai commencé à bidouiller de l'IA... puis la rencontre avec Nicolas a tout accéléré.

On a créé Agilotext pour répondre à ce besoin universel : **gagner du temps, ne rien perdre, et travailler plus efficacement.**

AGENDA

PREZ nous ?

Et Fabrice ?

SLIDE 2 – Perdre du temps, un fléau sous-estimé (chiffres clés)

Avant de rentrer dans le concret, un constat simple :

Perdre du temps en réunion, c'est un fléau invisible et sous-estimé dans toutes les entreprises.

Quelques chiffres parlants :

- **392 heures par an** perdues par professionnel rien qu'à remplir des comptes rendus ou des outils de suivi.
- **10 heures en moyenne** pour rédiger chaque compte rendu de réunion à la main.
- Et le pire : **50 % des informations partent aux oubliettes** — oubliées, mal comprises, ou jamais réutilisées.

Ajoutez à ça la frustration, les pertes d'énergie, la démotivation...

Notre conviction chez Agilotext, c'est qu'on peut inverser cette tendance, simplement, sans complexité technique.

SLIDE 3 – Concrètement, Agilotext, c'est quoi ?

Alors, concrètement, Agilotext, c'est quoi ?

C'est une plateforme web hyper accessible :

Vous ouvrez une page, vous déposez un fichier audio, vidéo, ou vous lancez un enregistrement en direct.

En quelques minutes, la plateforme vous rend une **transcription complète**, et surtout, un **compte rendu structuré** (**mettre des exemples: CAB, SWOT**) et **personnalisé** à vos besoins.

La grosse différence avec les "bots" classiques ?

- On ne s'invite jamais directement dans vos réunions Teams, Zoom, ou Meet (ce qui peut être limite légalement...).
- Ici, **tout passe par le navigateur**, donc aucune installation, aucune intrusion dans les outils de l'entreprise, zéro risque de sécurité.
- Vous pouvez même récupérer des entretiens, des réunions en physique, des formations... tout ce qui se dit à l'oral est facilement capturable.

Et côté fonctionnalités :

- Transcription ultra précise

- Compte rendu structuré selon votre méthode de travail (DISC, CAB, RH...)
- Reconnaissance automatique des intervenants
- Et tout ça... en toute conformité RGPD, sur serveurs français

En résumé :

Vous gagnez du temps, vous structurez votre savoir, et vous ne perdez plus jamais une info clé.

SLIDE

Quelques chiffres très concrets, issus du terrain :

- **62 % des pros** déclarent gagnes **4 heures par semaine** simplement grâce à un assistant IA de transcription.
 - Imaginez ce que vous pourriez faire avec 4 heures de plus chaque semaine...
- **68 %** considèrent que les **comptes rendus automatiques** sont la **fonctionnalité la plus utile** d'une solution IA dans leur activité.
 - Ce n'est pas un gadget, c'est vraiment ce qui fait la différence au quotidien.
- Et enfin, **30 % de revenus en plus** par commercial sont générés quand on utilise l'analyse IA sur les réunions clients.
 - Donc ce n'est pas seulement un gain de temps : c'est aussi un **accélérateur de business**.

Ces chiffres sont clairs : **l'IA, ce n'est pas juste du confort, c'est de la productivité, de la performance, et du chiffre d'affaires en plus.**

SLIDE

Encore Agilotext c'est quoi ?

2. Les Offres Agilotext (juillet 2025)

Offre	Prix	Limites principales	Points forts
Gratuit	0 €	3 transcriptions/jour, 30 min/fichier, 24h stockage	Découverte, test sans CB, IA performante
Pro	9,80 € HT/mois	6 transcriptions/jour, 2h/fichier, 7j stockage	Import multiple, exports pro, résumés avancés
Business	25 € HT/mois/util.	68h/mois/util., fichiers 5h, illimitées/jour	Formatage premium, multi-utilisateurs, sécurité renforcée
Entreprise	Sur devis	Sur mesure	Intégrations avancées, SLA, support prioritaire

- **Évolutivité** : du solo à la grande entreprise.
- **Différenciation** : sécurité maximale, API, automatisations (Zapier, Make...), comptes rendus personnalisés, roadmap innovante (bientôt : reconnaissance d'intervenants, traduction multilingue...).

SLIDE “Traction & Croissance Organique : les preuves”

À dire :

« Je vais commencer par la traction, parce que c'est ça qui fait la différence sur un projet SaaS aujourd'hui.

- On est partis il y a tout juste un an, avec moins de 100 € de MRR, et aujourd'hui, on approche des **1000 € de MRR**, soit une croissance de **+1000 % en un an**.
- On a dépassé les **700 utilisateurs actifs**, entièrement en acquisition organique : pas un centime en publicité, uniquement du bouche-à-oreille, des

recommandations, et un effet réseau qui s'est enclenché tout seul.

- Notre ARPU (revenu moyen par abonné) est stable et sain, autour de **15 €**.
- On a une base solide : **88 % de nos clients sont sur l'offre Pro, 12 % sur l'offre Business**, ce qui montre qu'on arrive déjà à faire du upsell sur les fonctionnalités premium, donc le potentiel d'augmentation du panier moyen est là.
- Churn très faible, preuve que le produit répond à un vrai usage, que les clients restent, reviennent et recommandent.
- Et un cas client très parlant : **plus de 150 réunions, plus de 8 000 minutes traitées** sur un seul compte, ce qui illustre l'intensité d'usage possible.

En résumé, **on a une croissance forte, saine, et 100 % prouvée par le marché**.

Regardez l'évolution du MRR sur le graphe : la courbe parle d'elle-même, on est dans une vraie dynamique d'accélération. »

Propositions pour Initiative Essonne

- **Test gratuit de l'outil par votre équipe** (Agilotext Business, accès VIP, sans engagement)
- **Atelier/webinaire personnalisé**
 - Thème : "Gagner du temps & professionnaliser ses comptes rendus grâce à l'IA française"
 - Format : 30 à 45 min, cas pratiques sur vos réunions, Q/R live
- **Adaptation sur-mesure**
 - Création de templates personnalisés (ex : réunions comité, ateliers, suivi projets)
 - Retour d'expérience direct de Melvine ou de votre équipe
- **Offre spéciale Réseau Initiative**
 - Accès privilégié et codes promo réservés à vos structures partenaires

- **Kit communication**

- Supports prêts à l'emploi pour informer vos porteurs de projet, collectivités, réseaux affiliés

SLIDE "Pourquoi investir maintenant?"

À dire :

Pourquoi c'est maintenant qu'il faut accélérer ?

On est sur un marché en explosion : l'IA et la souveraineté deviennent obligatoires pour tous les secteurs régulés.

Notre offre est vraiment différenciante : serveurs et IA 100% FR, conformité RGPD, automatisation avancée, API ouverte...

On a déjà un pipeline business solide avec des métiers régulés, collectivités, banques, qui cherchent exactement cette sécurité et cette personnalisation.

Notre structure de coûts est ultra compétitive grâce à 150k € de crédits API – ce qui nous permet de scaler sans explosion des coûts, avec une marge brute >85%.

Enfin, notre ambition est claire : doubler notre MRR rapidement, préparer le passage à l'échelle et aller chercher les marchés B2B et publics.

C'est le moment d'investir : la traction est là, la techno est prête, il ne manque que le "fuel" pour accélérer.

SLIDE 2 — “Projection MRR : scénario ambitieux”

À mettre dans la SLIDE 2 – “Projection MRR : scénario prudent”

Tableau à afficher :

Mois/Année	Abonnés estimés	MRR estimé (€)
Juil. 2025	65	1 000
Oct. 2025	120	2 000
Jan. 2026	200	3 000
Avr. 2026	300	4 500
Juil. 2026	450	7 000
Oct. 2026	600	9 500
Jan. 2027	800	13 000
Avr. 2027	1 000	16 000
JUIL. 2027	1 200	19 500

Script à dire :

« Voici la projection MRR sur 24 mois dans un scénario prudent avec investissement.

Dès le closing, on enclenche le budget marketing et l'activation de relais partenaires/influenceurs :

- En 3 mois, on vise 120 abonnés payants et 2 000 € de MRR.
- À 12 mois, on vise 7 000 € de MRR avec 450 abonnés.
- À 24 mois, on cible 19 500 €/mois avec 1200 abonnés, ce qui nous positionne sur une trajectoire >1M€ ARR, avec toujours un ARPU stable à 15 € et un churn <5 %.

C'est ambitieux mais basé sur :

- la croissance organique déjà démontrée (+1000 % en 1 an sans budget),
- un produit éprouvé,

- et une structure de coût ultra scalable grâce à nos crédits API.

La rentabilité est atteinte rapidement. Cette trajectoire crédibilise la valorisation, et prépare un futur scale-up B2B/collectivités ou une nouvelle levée (growth/VC) dès que l'inertie commerciale est prouvée. »

À afficher sur la slide :

- **Courbe dynamique**
 - **Résumé des hypothèses** (ARPU 15 €, churn <5 %, activation marketing immédiate)
 - **Tableau** ou synthèse chiffrée
 - **Mention** : "Projections basées sur la croissance organique, et amplifiées par le budget marketing et partenaires."
-

SLIDE "Scalabilité & accompagnement, les atouts cachés"

À dire :

« On a déjà sécurisé les atouts clés pour passer à l'échelle sereinement :

- D'abord, on bénéficie de **150 000 € de crédits API chez AssemblyAI**. Ça veut dire qu'on peut traiter l'équivalent de plusieurs années de croissance, sans que notre coût marginal explose. Pour un SaaS qui fait de l'audio/texte, c'est une garantie unique.
- On est accompagnés en continu sur l'UX design grâce à UX-Key et Initiative Essonne, avec des rapports mensuels et un appui BPI. Chaque mois, on optimise le produit, on récolte du feedback terrain, et on s'améliore.
- On est déjà dans des réseaux solides : French Tech Paris-Saclay, Initiative Essonne, BPI... On a accès aux subventions, à l'accompagnement, au réseau d'entrepreneurs locaux et d'experts.
- Enfin, notre process interne est d'**amélioration continue** : on s'appuie sur le feedback réel, on itère vite, on reste connectés au marché.

L'enjeu du tour de table, c'est d'ajouter à ça l'expertise, le réseau, et l'accompagnement d'investisseurs qui veulent co-construire sur la durée. »

SLIDE "Objectif du tour (Ce qu'on cherche)"

Notre objectif sur ce tour est de lever entre 50 et 150 k€, sur une valorisation cible de 800 k€ en pré-money. Ce chiffre est cohérent avec les standards du marché SaaS early-stage, qui se situent entre 7x et 15x l'ARR selon le SaaS Capital Index 2024.

L'ambition est claire : structurer notre équipe pour accélérer le développement produit, le commercial, et le marketing, tout en préparant la prochaine étape de croissance.

⇒ SLIDE

Nous avons découpé l'utilisation des fonds de manière chirurgicale :

- 35 % seront dédiés au renforcement technique : recrutement d'un ou deux profils tech, accélération des développements IA et automatisation, mais aussi sécurisation des flux de données et conformité RGPD.
- 30 % seront investis dans l'acquisition de clients et la croissance organique, notamment via des actions ciblées en référencement naturel, des campagnes SEA, l'activation de réseaux partenaires et d'influenceurs pour générer du lead qualifié rapidement.
- 15 % du budget ira au marketing pur : production de contenus, opérations de visibilité, webinars, branding, avec pour objectif d'accélérer la notoriété et la conversion.
- 10 % seront consacrés au support client : renforcer l'onboarding, garantir la qualité de service, et fidéliser nos premiers abonnés.
- Enfin, 10 % iront à la structuration : accompagnement juridique, formalisation du pacte d'associés, gouvernance renforcée et constitution d'un board advisory.

On reste très pragmatiques : chaque euro investi doit contribuer à faire croître le MRR, à renforcer la structure et à préparer le passage à l'échelle. C'est un plan serré, avec un pilotage très ROI driven.

Bien entendu, le niveau de valorisation et le montant exact peuvent s'ajuster selon le niveau d'implication de l'investisseur ou la logique de syndication

5. Tableau dilution / capital investi

Voici le **nouveau tableau** de dilution, ajusté pour les tickets de **40 000 € à 150 000 €** :

Ticket investi	Valorisation pré-money	Post-money	% du capital acquis
40 000 €	800 000 €	840 000 €	4,76 %
50 000 €	800 000 €	850 000 €	5,88 %
75 000 €	800 000 €	875 000 €	8,57 %
100 000 €	800 000 €	900 000 €	11,11 %
125 000 €	800 000 €	925 000 €	13,51 %
150 000 €	800 000 €	950 000 €	15,79 %

Script associé :

« Pour être ultra transparent sur la dilution, voici l'impact direct selon le montant investi.

Exemple : 40 k€ = 4,76 % post-money, 75 k€ = 8,57 %, 150 k€ = 15,8 %.

On reste ouverts à la discussion selon le niveau d'implication et la structuration du tour.

Notre objectif : aligner les intérêts, tout en maintenant une structure saine et attractive pour les prochaines étapes. »

Aujourd'hui, notre valorisation pré-money est positionnée à 800 000 €.

Cette valorisation repose sur plusieurs critères :

- **Le marché SaaS early-stage valorise généralement entre 7x et 15x l'ARR** (source : SaaS Capital Index 2024). Avec un ARR actuel proche de 12 000 €, le multiple "brut" donnerait une fourchette de 84 000 € à 180 000 €.
- **Mais cette approche brute ne prend pas en compte la réalité de la startup :**

- Notre dynamique de croissance : +1000 % en 1 an, 100 % organique, churn quasi nul, et un pipeline solide sur des secteurs à forte valeur (juridique, médical, collectivités).
- **Le niveau de développement technique déjà réalisé** : la plateforme Agilotext intègre plusieurs milliers d'heures de R&D et de développements produits, soit un équivalent investissement supérieur à 200 000 € à ce jour (hommes/mois, architecture sécurisée, connecteurs, IA souveraine...). Ce "cost to replicate" est un vrai actif pour la valorisation.
- **Le "product-market fit" est déjà démontré**, avec des clients actifs et des usages réels en B2B.
- **La scalabilité est quasi immédiate** grâce à notre structure de coûts optimisée (150 k€ de crédits API, infrastructure souveraine, process automatisés).
- **Une prime "marché IA souveraine"** : il existe très peu d'acteurs français RGPD-ready, ce qui nous positionne sur un créneau très porteur.
- **Nous sommes en phase d'accélération** : la croissance du MRR va encore s'intensifier, avec un doublement attendu en 3 mois et un ARR projeté >80 000 € à 12 mois, soit une valorisation qui évoluera mécaniquement dès la prochaine étape.

C'est pour cela que la valorisation de 800k€ anticipe non seulement l'ARR actuel, mais surtout la dynamique de croissance, la valeur des développements produits déjà réalisés et le positionnement unique sur le marché.

Pour un investisseur, cela permet d'entrer à un niveau cohérent avec la réalité de ce qui a déjà été bâti, tout en bénéficiant d'un fort effet de levier sur la valeur à la prochaine étape de croissance.

2. "Et si jamais le marketing marche moins bien que prévu ?"

Il cherche à tester ta prudence/réalisme.

À dire :

« On a déjà 700 utilisateurs actifs avec 0 budget acquisition, preuve que le besoin est là.
Si la croissance est moins rapide, on ajuste l'acquisition au fil de l'eau.
Notre structure de coûts est très légère : le coût marginal par client est quasi-nul (crédits API), donc on n'a pas de "burn rate" explosif.
L'avantage, c'est qu'on reste rentable même sur un scénario moins ambitieux.
On ne dépend pas d'un "coup marketing", on accélère ce qui fonctionne déjà. »

3. "Combien coûte l'acquisition d'un nouvel abonné ? Quel est ton CAC cible ?"

À dire :

« À ce stade, l'acquisition est quasi gratuite (croissance 100 % organique).
Avec le budget marketing, on vise un CAC inférieur à 30 €, très compétitif pour le SaaS pro.
On benchmark en continu et on ajuste nos canaux pour maximiser le ROI.
L'objectif est de garder un ratio LTV/CAC supérieur à 5, ce qui assure une rentabilité structurelle. »

4. "Tu n'as pas peur d'un churn élevé en accélérant ?"

À dire :

« Justement, le churn est aujourd'hui très faible parce que le produit répond à des besoins métiers réels, notamment dans le juridique, médical, collectivités...»

On fait du reporting mensuel sur l'usage, on ajuste l'onboarding, et notre support est très réactif.

Objectif : maintenir le churn sous 5 % même en accélérant, grâce à un focus sur la valeur métier et la personnalisation des comptes rendus. »

5. "Comment tu utilises précisément les fonds ?"

À dire :

« La levée servira à 35 % pour le développement produit (accélérer la roadmap, sécuriser l'infra), 30 % acquisition, 15 % marketing, 10 % support, 10 % structuration/gouvernance.

Le plan est clair : accélérer là où ça crée le plus de valeur, sans brûler de cash inutilement.

Chaque euro doit générer de la croissance durable. »

6. "Et l'exit, tu y penses comment ?"

À dire :

« Plusieurs scénarios :

1. Levée complémentaire ("series A") avec un MRR > 8-10k€,
2. Rachat par un acteur SaaS ou une legaltech/medtech (pipeline B2B et collectivités),
3. Cash-out progressif via croissance rentable et distribution de dividendes.

On construit la boîte pour rester maître du tempo, mais on se donne toutes les options. »

7. "Quelle est la concurrence ? Pourquoi vous plutôt qu'un américain ?"

À dire :

« Les solutions américaines (Otter, Gong...) sont très fortes en volume mais posent des problèmes de souveraineté, RGPD, et d'intégration métier.

Notre différence : serveurs et IA 100 % français, conformité RGPD stricte, positionnement premium sur la sécurité et la personnalisation.

Les métiers régulés et les collectivités veulent des solutions souveraines, et c'est là qu'on prend des parts. »

8. "Pourquoi lever maintenant et pas attendre d'avoir 3 ou 4k MRR ?"

À dire :

« Parce qu'on a déjà prouvé la traction sans moyens.

Avec un budget, on peut doubler/tripler la vitesse d'acquisition maintenant et occuper le marché avant que d'autres n'y aillent.

Chaque mois compte sur un marché qui explose. C'est maintenant qu'il faut structurer, avant que la fenêtre ne se referme. »

Tips pour finir :

- **Répète** que chaque chiffre avancé est basé sur du réel, pas du "bullshit".
- **Propose de partager ton fichier Excel de projections** ou d'ouvrir tes dashboards live si besoin.
- **Montre que tu connais parfaitement tes metrics** : CAC, LTV, churn, ARPU, temps d'onboarding, etc.
- Sois **transparent sur les hypothèses** : "Si on fait moins bien, on reste rentable / on ajuste. Si on fait mieux, le potentiel est énorme."