



Executive Summary

Contexte et opportunité

Le marché mondial des outils de gestion de projet et de suivi de roadmap connaît une croissance rapide, portée par la digitalisation des entreprises, l'essor du SaaS, et la nécessité d'accélérer le time-to-market. Pourtant, les start-ups, PME tech et équipes en phase MVP sont confrontées à un problème récurrent : le manque de solutions automatisées pour suivre l'avancement réel de leurs projets sans mobiliser de ressources internes importantes. Les outils existants restent dépendants d'une saisie manuelle ou semi-automatisée, ce qui génère des pertes de temps, des erreurs et un manque de visibilité pour les parties prenantes.

Notre solution

Nous lançons un service SaaS innovant qui automatise entièrement le suivi de l'avancement des features produit par rapport à la roadmap, grâce à une chaîne d'agents IA analysant le code à chaque push. Après une configuration initiale (mapping des features à la roadmap), la solution fonctionne sans input manuel régulier des développeurs. Elle fournit :

- Un reporting automatisé de l'état d'avancement, visualisable et partageable.
- La détection de régressions ou de retards, avec historique des évolutions.
- Un mapping dynamique entre roadmap produit et code source.
- Une intégration transparente avec GitHub et les principaux outils de gestion de projet.
- Un gain de temps significatif pour les équipes produit et tech, qui peuvent se concentrer sur la valeur métier.

Marché et cible

Notre cible prioritaire :

- Start-ups et PME tech en phase de production ou de MVP, sans ressources pour développer ce type d'outil en interne.
- Incubateurs, accélérateurs, organismes d'accompagnement, cabinets de conseil en innovation, agences de développement.
- Équipes produit et tech recherchant simplicité, automatisation et fiabilité dans leur suivi d'avancement.

Le marché mondial du logiciel de gestion de projet est estimé à plus de 10 milliards d'euros, avec une croissance annuelle supérieure à 10 %. Le segment des solutions automatisées et IA est sous-adressé, en particulier pour les early stage.

Modèle économique

- **SaaS sur abonnement** : facturation par cycle de production (3, 6 ou 12 mois), selon le nombre d'utilisateurs par équipe.
- **Offres groupées** : licences en volume pour incubateurs, accélérateurs, cabinets de conseil ou agences.
- **Distribution** :
 - Partenariats avec incubateurs et réseaux d'accompagnement (workshops, intégration dans les programmes, offres spéciales).
 - Plateformes SaaS et marketplaces (Product Hunt, AppSumo, bundles start-up).
 - Partenariats avec éditeurs de logiciels complémentaires (Jira, GitHub, Notion).



- Inbound marketing (guides, études de cas, SEO ciblé, webinaires).
- Animation de communautés spécialisées (Slack, Discord, LinkedIn, événements tech).

Différenciation et avantages compétitifs

- **Automatisation complète** : input minimal après configuration, reporting fiable, détection proactive des écarts et régressions.
- **Adaptation aux cycles de production** : modèle flexible, adapté aux besoins ponctuels ou cycliques des start-ups.
- **Intégration rapide** : déploiement simple, interfaçage natif avec les outils existants.
- **Valeur pour l'utilisateur** : réduction de la charge administrative, meilleure visibilité pour les parties prenantes, accélération des prises de décision.

Ambition

Notre ambition est de devenir la référence du suivi automatisé de production pour les équipes tech early stage, en France puis à l'international, en accompagnant la transformation digitale des start-ups et en leur permettant de se concentrer sur l'essentiel : livrer de la valeur rapidement et sans friction.