

PITCH DECK • PRÉ-SEED • 2026

Votre agent IA trouve vos meilleurs prospects et les contacte pour vous

“

Demain, aucun commercial ne passera ses journées à chercher qui contacter.

Chaque commercial disposera d'un agent capable d'identifier, comprendre et engager automatiquement les comptes les plus susceptibles d'acheter.

Vos commerciaux passent plus de temps à préparer leur prospection qu'à vendre

- 01

Les équipes commerciales empilent les outils IA (ciblage, enrichissement, personnalisation) mais le travail reste manuel et fragmenté
- 02

Le cold outreach générique voit ses taux de réponse baisser d'année en année → décideurs sur-sollicités

VERBATIM CLIENT

« On a ajouté de plus en plus d'outils pour automatiser la prospection, mais mes commerciaux passent toujours des heures à chercher qui contacter. Et envoyer plus d'emails ne marche plus. »

ET AUTOMATISER DAVANTAGE N'A PAS RÉSOLU LE PROBLÈME



THÈSE PRINCIPALE

« Nous croyons que l'outbound ne se gagnera plus par le volume, mais par la capacité à identifier le bon prospect au bon moment. »

« L'IA est désormais meilleure que l'humain pour analyser des milliers de comptes et détecter des signaux. Le commercial, lui, reste meilleur pour créer la relation et vendre. »

POURQUOI MAINTENANT

01

Saturation — décideurs sur-sollicités, cold outreach générique en perte de vitesse

02

Rupture technologique — l'IA analyse enfin des milliers de comptes et détecte des signaux faibles à grande échelle

03

Fenêtre d'opportunité — première fois qu'un agent autonome peut remplacer la couche de recherche/préparation

Un agent IA autonome qui trouve, comprend et engage vos meilleurs prospects — sans intervention manuelle.



app.prosperian.co

Hey Corenthin, ready to get started?

0

Active campaigns

0

Replies received

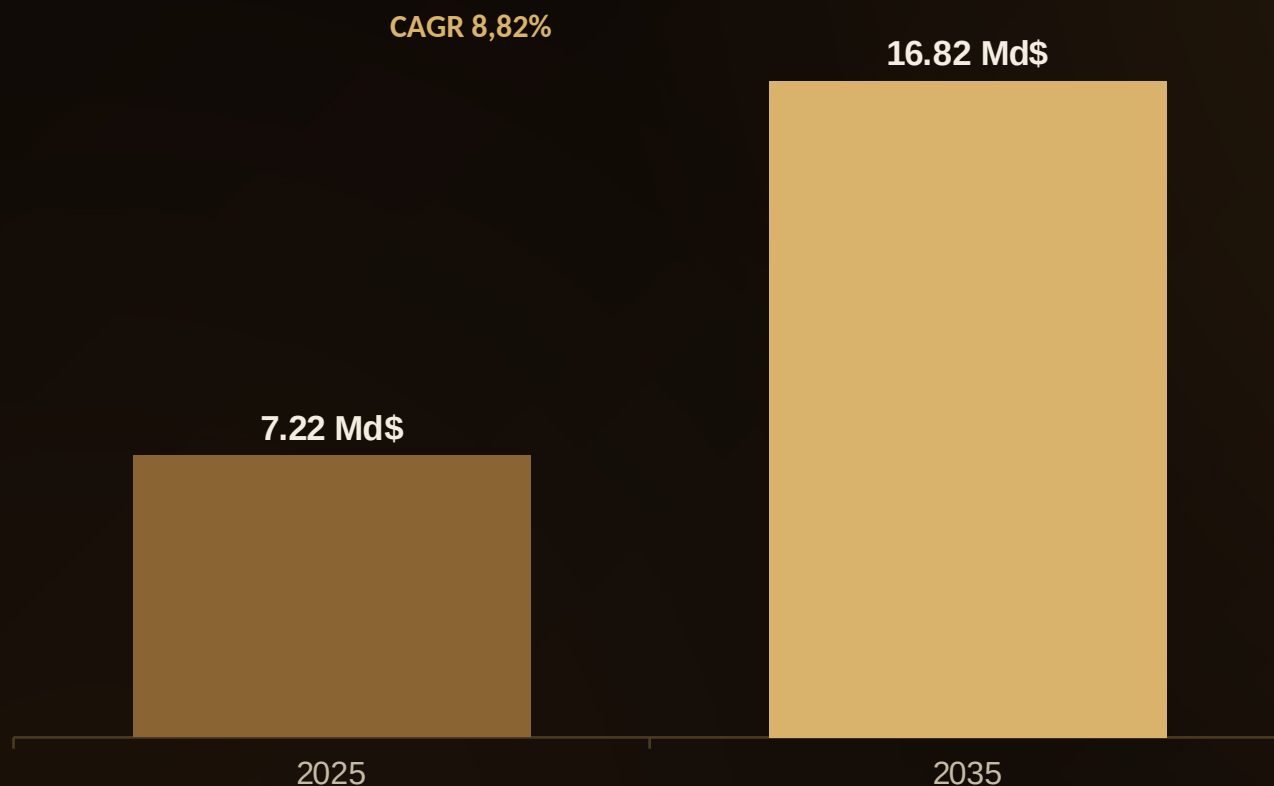
0

Qualified leads

0

Meetings booked

Un marché de **7 Md\$** qui va plus que doubler d'ici 2035



TAM

7,22 Md\$ (2025) → 16,82 Md\$ (2035), CAGR 8,82%

SAM

180 M€ — ≈ 50 000 entreprises B2B cibles en France/Europe de l'Ouest (SaaS, agences, ESN, conseil pratiquant l'outbound) × ACV moyen 3 600 €

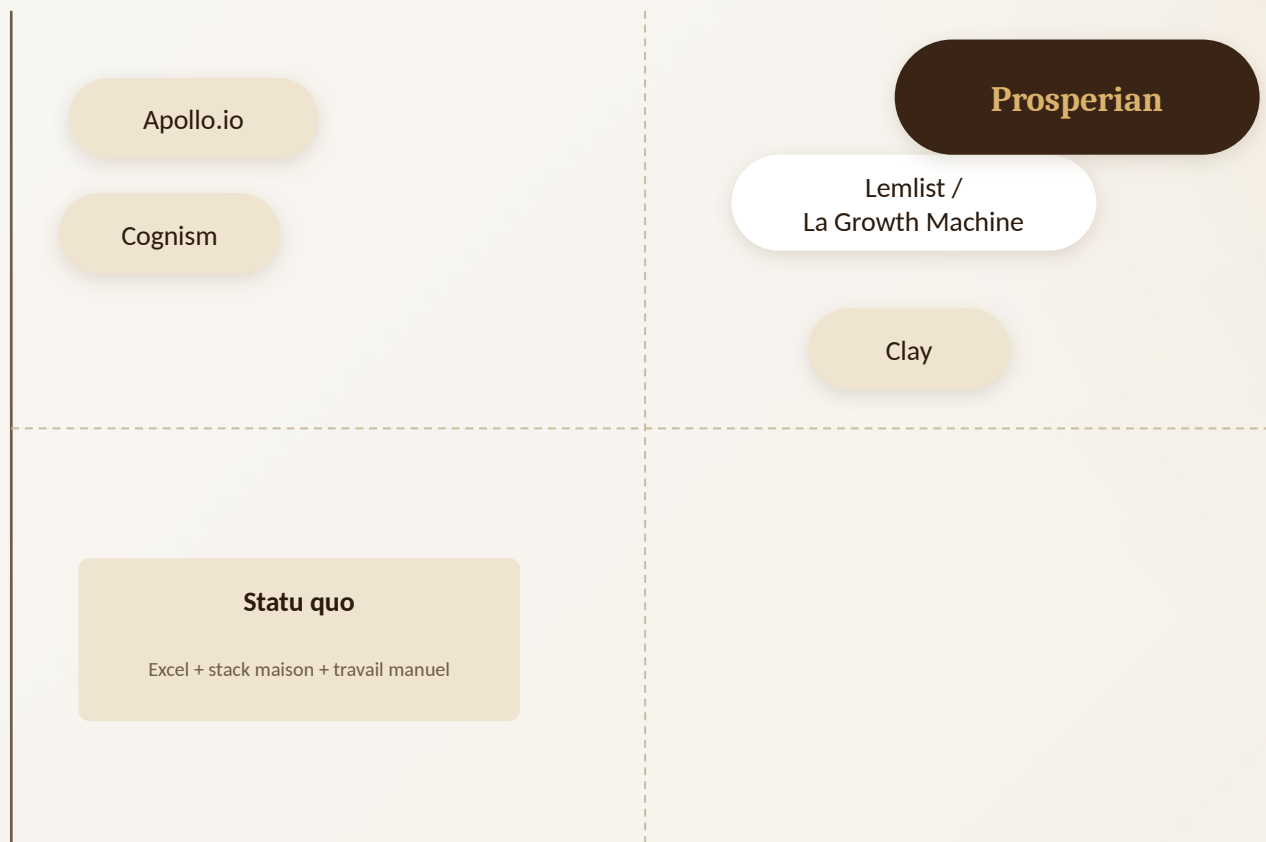
SOM

3,6 M€ d'ARR potentiel à 3 ans — 1 000 clients payants × 3 600 € ACV

Les alternatives donnent des outils. **Nous livrons le résultat.**

COUVERTURE DU WORKFLOW

une couche complète



un outil ponctuel

l'humain orchestre tout

agent IA autonome

EFFORT HUMAIN REQUIS

Notre avantage n'est pas d'utiliser un LLM. C'est le système qui apprend de chaque interaction.

- **Moteur propriétaire de sourcing, scoring et sélection des comptes** — au-delà de l'enrichissement, la priorisation des comptes à cibler.
- **Orchestration autonome multi-sources / multi-canaux** — sans supervision humaine étape par étape.
- **Graphe unifié comptes-contacts-interactions** — mémoire structurée de qui a été contacté, comment, et avec quel résultat.
- **Boucle d'apprentissage (feedback loop)** — les réponses, signaux et rendez-vous obtenus améliorent les décisions suivantes de l'agent.

Un modèle SaaS qui convertit déjà, à un ACV de **3 600 €/an**

MRR ACTUEL

1 200 €

CLIENTS PAYANTS

14

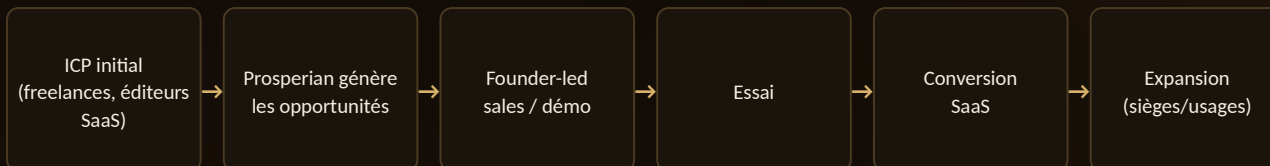
REVENU CUMULÉ

8 000 €

ARR EN RYTHME ACTUEL

14 400 €

NOUS UTILISONS PROSPERIAN POUR VENDRE PROSPERIAN



Canaux de scale financés par la levée : **partenaires & agences** • contenu/PLG

Business model : SaaS par abonnement, 23-99 €/mois/utilisateur selon palier

VERBATIM CLIENT — À VENIR

Citation, nom et rôle du client à intégrer dès réception de l'autorisation de publication.

ILS NOUS FONT DÉJÀ CONFIANCE

BEE NICE • scallA • smartevo • Le Collège du Dirigeant • Grant Thornton

2 072 messages envoyés • 1 056 conversations gérées • ≈ 4,6% de taux de réponse

Une équipe qui a vécu ce problème, **des deux côtés du métier**

CB

PHOTO À FOURNIR

Corenthin Buffard

CEO & CO-FONDATEUR

« Pendant plusieurs années, j'ai accompagné des dizaines d'entreprises B2B dans leurs campagnes commerciales. J'ai vu, client après client, les mêmes blocages : leads mal qualifiés, sourcing obsolète, prospection trop générique pour convertir. »

- Plusieurs années d'accompagnement d'entreprises B2B en acquisition digitale
- Executive Education Digital Business Specialization — École Polytechnique (2024)

MM

PHOTO À FOURNIR

Mathys Mlynarczyk

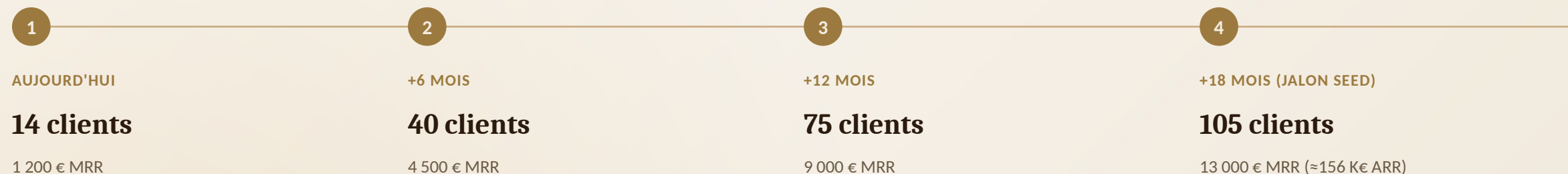
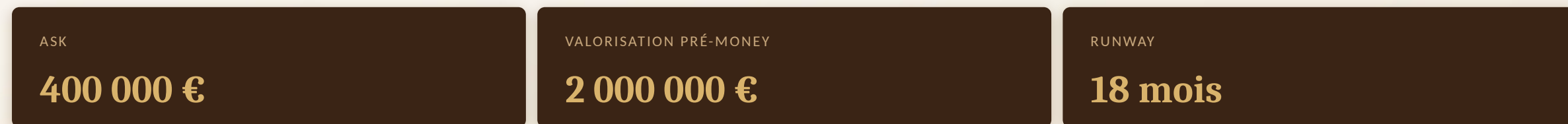
COO & CO-FONDATEUR

« En tant que COO chez Hiscale, j'ai construit et fait scaler des campagnes de cold email personnalisées par IA. J'ai vu de l'intérieur ce qui distingue un outil de plus d'un système qui convertit vraiment. »

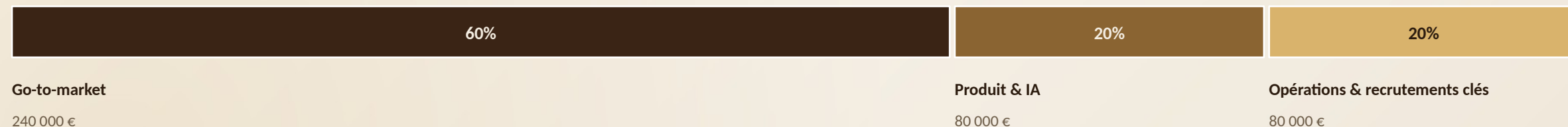
- COO chez Hiscale (sept. 2024 – janv. 2026) — cold email personnalisé par IA à grande échelle
- Certification Prompt Engineering (Liora)

PREUVE DE DOGFOODING « Nous utilisons Prosperian pour notre propre prospection B2B : 2 072 messages envoyés, 1 056 conversations gérées directement depuis la plateforme. »

Nous levons **400 000 €** pour passer de 14 à plus de 100 clients en 18 mois



USE OF FUNDS



Scaler le moteur founder-led sales → partenaires & agences → contenu/PLG (voir slide Traction & GTM)

Investisseurs déjà engagés : informels · Profils recherchés : Business Angels, VC early-stage, accélérateurs