



ILLUIN
TECHNOLOGY



LIVRE BLANC | 2026



Tendances IA 2026

et cas d'usage pour la Relation Client



SOMMAIRE

Introduction	3
Cartographie IA x Relation Client	6
Les 5 cas d'usage	8
Les tendances IA 2026	14
Les 5 tendances Agentic IA incontournables en 2026	20

Introduction





INTRODUCTION

Robert VESOUL

CEO & Co-fondateur d'ILLUIN
Technology

Résilience, évolutivité et indépendance : les maîtres-mots des décisions en 2026

ILLUIN Technology possède un **"ADN tech" très fort** : plus de 110 experts en IA, un dispositif de R&D leader, des publications scientifiques reprises mondialement...

Sans se départir de cet ADN, nous avons rédigé ce livre blanc pour synthétiser et **rendre accessibles aux décideurs de la Relation Client les tendances IA 2026**, afin de nourrir leurs feuilles de route stratégiques de façon éclairée.

S'il n'y avait qu'une seule chose à retenir de cette production, c'est que jamais l'innovation en IA n'a été aussi effervescente et que, par conséquent, **plus aucun choix technologique ne peut être fait sans se poser la question de la résilience, de l'évolutivité et de l'indépendance**.

Dit autrement, les technologies et acteurs en présence évoluent si vite, que toute réflexion, projet, architecture... doit impérativement contenir intrinsèquement les clés de ses mutations futures - nouveaux modèles, changement de fournisseurs, modification de la structure de coûts... -, sous peine d'être caduque avant même de voir le jour.

C'est pourquoi tous **les produits de la suite ILLUIN Technology sont conçus dans un esprit d'ouverture, d'écosystème, et d'interopérabilité**. En 3 mots :

- ▶ Disponibles dans tous les environnements : souverains ou via les marketplaces des principaux Hyper Scalers
- ▶ Compatibles avec tous les modèles d'IA du marché : commerciaux et open-source
- ▶ Connectés à toutes les applications et canaux en usage dans les entreprises

En permettant de changer de fournisseurs à tous les niveaux sans avoir à re-développer les cas d'usage, et en intégrant des logiques low-code, nos plateformes offrent :

- ▶ **Flexibilité et résilience** : tester, itérer, comparer... différentes combinaisons d'acteurs/technologies
- ▶ **Maintien à l'état de l'art** : intégrer au fil de l'eau dans les cas d'usage les dernières innovations du marché
- ▶ **No vendor lock-in** : pouvoir générer et exporter du code à partir de configurations low-code réversibles

Les 5 cas d'usage IA x Relation Client

5 cas d'usage - les plus couramment mis en oeuvre en Relation Client dans les entreprises - sont présentés ici :

- ▶ La génération de réponses sourcées
- ▶ Le traitement intelligent des mails, documents et PJ
- ▶ La création de parcours selfcare agentiques
- ▶ Le conseiller augmenté : avant, pendant, après l'appel
- ▶ La synthèse 360° de la "voix du client"

Il s'agit bien évidemment de "familles" dans lesquelles on retrouve de nombreuses variantes de cas d'usage.

Quatre de ces familles étaient déjà dans l'édition 2024 de la cartographie mais la réalité dans les entreprises a beaucoup changé... d'où l'ajout de 2 facteurs dynamiques :

- ▶ **Le niveau de diffusion (fort/moyen/faible)** des cas d'usage, indicateur de présence dans les entreprises
- ▶ **Les tendances IA clés pour le cas d'usage** : si la finalité est la même, les modèles/approches utilisés changent

Les 5 tendances IA 2026



Pour un même cas d'usage, il existe plusieurs manières de faire. Ainsi, pour les 5 cas d'usage présentés, nous avons identifié 5 tendances d'IA qui **permettent de faire mieux, plus vite, moins cher, plus sobre...**

- ▶ L'IA composite (hybridation d'IA)
- ▶ Le RAG (Retrieval-Augmented Generation)
- ▶ Les Agents IA
- ▶ Les VLMs (Vision Language Models)
- ▶ Les modèles Speech-To-Speech (S2S)

Certaines de ces tendances sont dans le radar depuis déjà 3-5 ans (ex. IA composite, RAG), elles ont donc un impact bien identifié sur les cas d'usage en 2026. D'autres sont plus récentes (ex. les Agents IA) et auront un impact certain mais moins bien cerné à date.

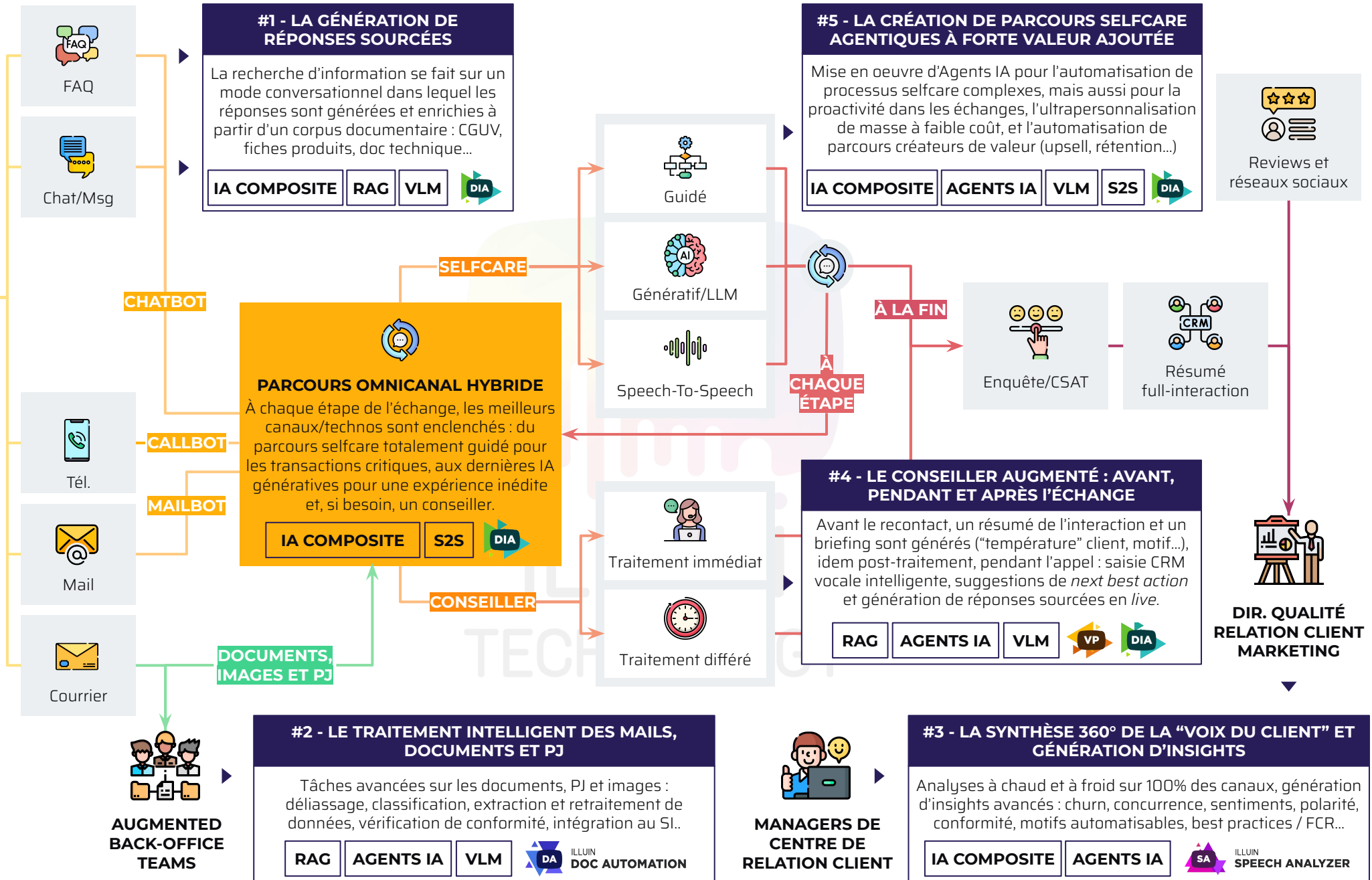
C'est pourquoi chaque tendance est caractérisée par un **niveau de maturité formulé sous forme de verbe d'action** : "must-have", "déployer", "adopter", "tester", "étudier".

Tendances IA clés en 2026 pour chaque cas d'usage : tableau de synthèse

Tendances IA et niveau de maturité  Cas d'usage et niveau de diffusion 	IA composite Must-have	RAG Déployer	Agents IA Adopter	VLMs Tester	S2S Étudier
Génération de réponses sourcées - Fort	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Traitement des mails, documents et PJ - Fort	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Synthèse de la "voix du client" - Moyen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conseiller augmenté - Moyen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Parcours selfcare agentiques - Faible	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

La cartographie IA x Relation Client





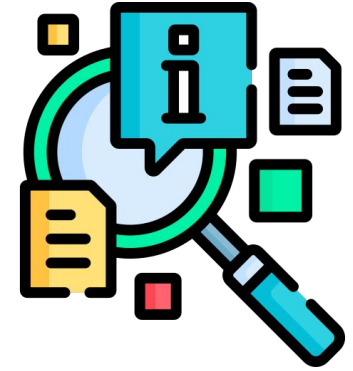
Les 5 cas d'usage



CAS D'USAGE

#1 - LA GÉNÉRATION DE RÉPONSES SOURCÉES

Ou comment combiner plusieurs approches d'IA pour mieux renseigner les clients sans risque pour l'image de marque



Description du cas d'usage

👉 Un modèle génératif (LLM/VLM) répond aux questions des clients en puisant ses informations dans un corpus documentaire, grâce à des technologies de RAG, et indique ses sources.

Contrairement aux assistants conversationnels classiques, limités aux questions et réponses prédéfinies, **un assistant-RAG peut interroger une base de connaissances en temps réel** - CGU, contrats, fiches produits... - pour répondre avec précision aux demandes des clients.

Cependant, pour limiter les risques liés à l'usage du génératif face aux clients (attaques de prompts, hallucinations...), qui pourraient nuire à l'image de l'entreprise, ILLUIN Technology possède un savoir-faire très avancé en matière de **parcours composites et d'IA composite.**

En cas de transaction critique, celle-ci permet de rebasculer sur des arbres guidés, reposant sur des IA sobres parfaitement explicables et des moteurs de règles extrêmement fiables.

Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **Amélioration de la couverture des demandes** : pas de limitation aux questions anticipées
- 🎯 **Confiance et transparence accrues** : chaque réponse est accompagnée de sa source
- 🎯 **Mise à jour automatique des connaissances** : l'IA s'aligne en continu sur les évolutions du corpus documentaire, sans effort d'administration supplémentaire

Niveau de diffusion du cas d'usage

Fort

Tendances clés pour ce cas en 2026



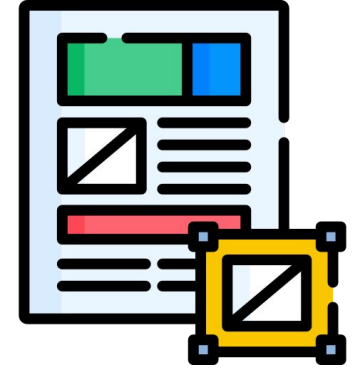
Cliquez ici pour découvrir le produit [👇](#)



CAS D'USAGE

#2 - LE TRAITEMENT INTELLIGENT DES MAILS, DOCUMENTS ET PJ

Ou comment booster la productivité du back-office en automatisant des tâches répétitives à faible valeur ajoutée



Description du cas d'usage

👉 Comme pour le *chat* temps réel, la GenAI permet de générer des réponses sourcées à envoyer par mail, soit automatiquement, soit après validation d'un conseiller. Mais sur ce canal, l'apport des LLMs génératifs se trouve aussi en amont : au niveau du **routage des mails** et, surtout, du traitement des flux massifs de pièces jointes gérées par le Service Client : documents d'identité, factures, justificatifs de domicile, bulletins de paie, contrats, etc.

ILLUIN Technology maîtrise l'orchestration fine de LLMs, VLMs, modèles de pointe en Computer Vision et NLU, et d'approches RAG et agentiques pour **déliasser, classifier, extraire, structurer, re-traiter et intégrer ces informations dans le SI ou dans des réponses générées.**

La force de cette IA documentaire composite est de pouvoir traiter les documents les plus complexes : photos de mauvaise qualité, documents bruités, présence de schémas, tableaux...

Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **Traitement accéléré des demandes** : extraction et analyse automatiques des mails et PJ
- 🎯 **Réduction de la charge des conseillers** : tri intelligent et pré-rédaction des réponses
- 🎯 **Personnalisation des échanges** : intégration fluide des informations extraites dans les emails
- 🎯 **Réduction des erreurs et des risques de non-conformité** : contrôles automatisés et étendus

Niveau de diffusion du cas d'usage

Fort

Tendances clés pour ce cas en 2026



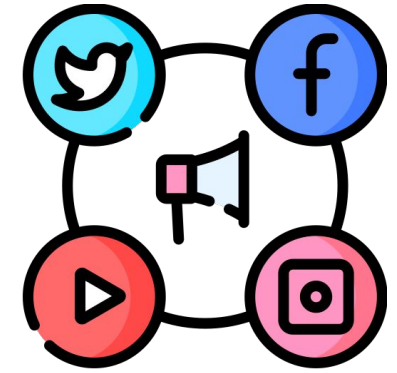
Cliquez ici pour découvrir le produit [👇](#)



CAS D'USAGE

#3 - LA SYNTHÈSE 360° DE LA “VOIX DU CLIENT” ET GÉNÉRATION D'INSIGHTS

Ou comment offrir aux Directions Relation Client, Marketing et Qualité une compréhension plus fine que jamais de ce que disent leurs clients



Description du cas d'usage

- 👉 Les IA savent depuis longtemps classifier les échanges clients selon des catégories prédéfinies, comme les motifs de résiliation : qualité de service, prix, problème technique... Mais que se passe-t-il si un nouveau motif apparaît, lié à un concurrent, une tendance ou un événement ?

Grâce à leur connaissance embarquée, **les LLMs font évoluer en continu le référentiel des hot topics sur lesquels les clients s'expriment** et génèrent des recommandations adaptées.

Intégrant 100% des sources - enquêtes CSAT, appels, reviews, réseaux sociaux... - et appliqués aux études sur le **churn, la concurrence ou les motifs d'appels**, les moteurs d'analyse d'ILLUIN Technology permettent une compréhension plus fine et plus dynamique de la “voix du client”.

En complément des analyses habituelles - **sentiment, polarité, conformité** -, ils renforcent la réactivité des entreprises en matière de personnalisation des campagnes, d'évolution de l'offre ou encore de suivi de la qualité des interactions en centre de relation client.

Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **Amélioration du pilotage des CRC** : analyse granulaire jusqu'à la conversation unitaire en *live*
- 🎯 **Excellence opérationnelle** : détection des motifs à automatiser, diffusion des best practices (FCR)
- 🎯 **Meilleure compréhension des attentes clients** : identification des nouveaux motifs d'expression
- 🎯 **Optimisation des actions marketing et commerciales** : réactivité et personnalisation

Niveau de diffusion du cas d'usage

Moyen

Tendances clés pour ce cas en 2026

IA Composite	██████████
RAG	██████████
Agents IA	██████████
VLM	██████████
S2S	██████████

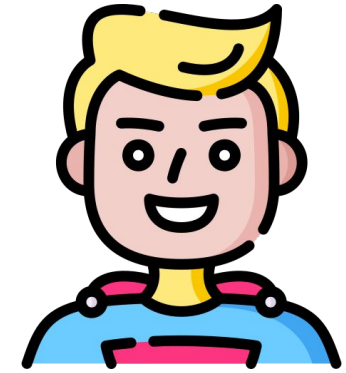
Cliquez ici pour découvrir le produit [👉](#)



CAS D'USAGE

#4 - LE CONSEILLER AUGMENTÉ : AVANT, PENDANT ET APRÈS L'ÉCHANGE

Ou comment fournir aux conseillers clients une palette d'outils intelligents pour gagner en efficacité et se recentrer sur l'essentiel



Description du cas d'usage

👉 Loin de remplacer les conseillers, l'IA les augmente en leur fournissant des **outils intelligents pour mieux comprendre, guider et répondre aux clients.**

Pour chaque contact, un **résumé des interactions** amont est généré, avec les motifs de contact et une analyse de la "température" du client (sentiment, tonalité). Selon le motif, le résumé filtre tout un historique de relation selon un prisme donné, l'aspect "livraison" par exemple.

Pendant l'échange, des assistants-RAG permettent aux conseillers d'**interroger en temps réel des bases documentaires** de l'entreprise et de recevoir des réponses sourcées, évitant ainsi les erreurs et fluidifiant la conversation. D'autres assistants orientent vers la **Next Best Action.**

Dans un futur proche, ce sont tous les collaborateurs de l'entreprise qui optimisent la gestion du temps, mais aussi la qualité et la **précision des tâches effectuées** : rédiger un mail, interroger le CRM, traduire un doc... grâce aux **portails multi-agents** que permet de créer ILLUIN Technology.

Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **Meilleure compréhension du client** : accès à l'historique, au contexte et au ressenti du client
- 🎯 **Confiance et transparence** : des réponses immédiates et fondées sur les bases documentaires
- 🎯 **Accompagnement intelligent et proactif** : plus d'écoute, suggestions de réponses/rebonds

Niveau de diffusion du cas d'usage

Moyen

Tendances clés pour ce cas en 2026



Cliquez ici pour découvrir le produit [↓](#)



CAS D'USAGE

#5 - CRÉATION DE PARCOURS SELF-CARE AGENTIQUES À FORTE VALEUR AJOUTÉE

Ou comment miser sur des systèmes agentiques avancés pour transformer les Centres de Relation Client en centre de profit



Description du cas d'usage

- 👉 Capables de réaliser des tâches spécifiques en autonomie avec un très haut niveau de performance, et de collaborer à plusieurs pour exécuter des processus complexes, les Agents IA spécialisés font entrer l'entreprise dans une nouvelle ère de création de valeur.

D'abord source d'efficacité opérationnelle pour les Services Clients, grâce à l'**automatisation de processus jusque là trop complexes/coûteux à automatiser**, ces nouveaux Agents sont aussi une formidable opportunité de mettre en œuvre une **ultra-personnalisation de masse à faible coût et plus de pro-activité** pour créer des parcours clients innovants et générateurs de revenus.

Demain, ces Agents IA spécialisés - Agent Commercial, Upsell, Fidélité, Rétention... - seront capables de contacter les clients (callbot sortant, messaging...) pour **engager une vente, faire de l'upsell, retenir un client ou récompenser la fidélité...** transformant les CRC en centre de profit.

Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **Boost des revenus** : recommandations intelligentes pour l'upsell, le cross-sell et la fidélisation
- 🎯 **Réduction du churn** : anticipation des départs et actions de rétention en temps réel
- 🎯 **Expérience client optimisée** : ultra-personnalisation et proactivité accrue
- 🎯 **Conseillers plus performants** : une synergie Agents IA - humain pour des interactions efficaces

Niveau de diffusion du cas d'usage

Faible

Tendances clés pour ce cas en 2026



Cliquez ici pour découvrir le produit [📄](#)

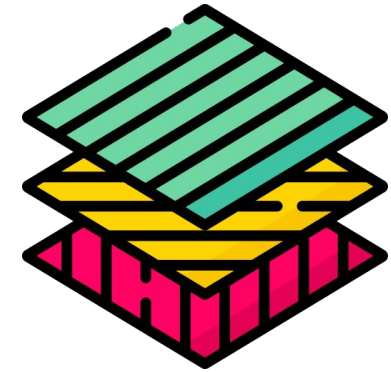


Les tendances IA 2026



L'IA COMPOSITE... ET FOCUS SUR LES PARCOURS OMNICANAUX HYBRIDES

Ou comment hybrider plusieurs modèles et approches d'IA pour traiter plus efficacement une demande



Définition simple

👉 L'IA composite est une approche qui consiste à **hybrider plusieurs modèles d'IA complémentaires** pour résoudre une demande plus efficacement... mais aussi créer des parcours alliant expérience inédite et sécurité. Les modèles peuvent différer par :

- ▶ La génération d'IA : règles, IA déterministe, IA générative...
- ▶ La taille : LLMs, SLMs, modèles sobres...
- ▶ La modalité : texte, images, audio, modèles multimodaux...

Elle est partout, mais n'aura pas la même importance en 2026 selon les cas d'usage.


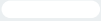

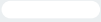

Opportunités pour la Relation Client


- 🎯 **Optimiser le ROI et l'impact environnemental** : combiner des LLMs (coûteux) avec des approches plus frugales (SLM, règles...) et utiliser chaque technologie à bon escient
- 🎯 **Accéder à de nouveaux gisements de valeur** : les cas complexes nécessitent souvent d'hybrider plusieurs types de modèles (LLMs, VLMs, Computer Vision, NLU...)
- 🎯 **Proposer des parcours omnicanaux hybrides** : à chaque étape, le canal et la génération d'IA les plus adaptés sont enclenchés pour offrir une expérience inédite (LLMs pour rép. sourcées, S2S, selfcare agentique...) tout en sécurisant les opérations critiques (i.e. risque d'hallucinations) avec des approches plus fiables et explicables.

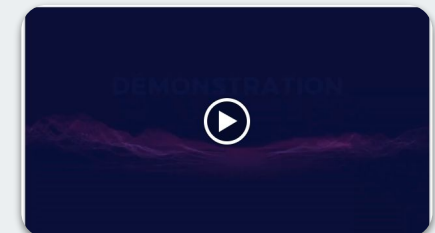
Maturité technologique / Action en 2026

Must-have

Tendance clé en 2026 pour... (cas d'usage)

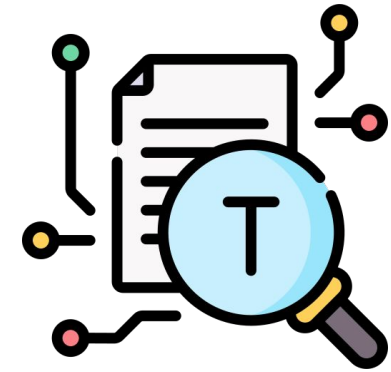
- #1 - Rép. sourcées** 
- #2 - Traitement docs** 
- #3 - 360° voix du client** 
- #4 - Cons. augmenté** 
- #5 - Selfcare agentique** 

Cliquez ici pour visionner un exemple 



LE RAG, RETRIEVAL-AUGMENTED GENERATION

Ou comment transformer la recherche d'infos en utilisant un LLM, un moteur de recherche, et un corpus documentaire



Définition simple

- Le RAG (Retrieval-Augmented Generation) est une technique pour rechercher des informations dans des corpus documentaires qui combine :
 - Un moteur de recherche qui récupère les informations pertinentes dans les sources de données ciblées : base de connaissances, images, CGUV, site web...
 - Un modèle génératif (LLM) qui produit à partir de ces informations des réponses synthétiques et indiquant leurs sources aux requêtes des utilisateurs.

Cette tendance est à rapprocher de celle des VLMs qui représentent une technique alternative pour l'indexation des documents en les traitant comme des images.

Opportunités pour la Relation Client

- Amélioration du selfcare (rép.sourcées) : connectés aux bases de connaissances de l'entreprise, les assistants conversationnels sont plus précis, fiables, personnalisés...
- Des conseillers "super-augmentés" : dotés d'assistants de recherche similaires, les conseillers accèdent à une information précise, synthétique et sourcée en temps réel
- Traitement de "gros" documents : plutôt consommé en mode conversationnel, le RAG est aussi une solution pour le traitement de certains documents au back-office

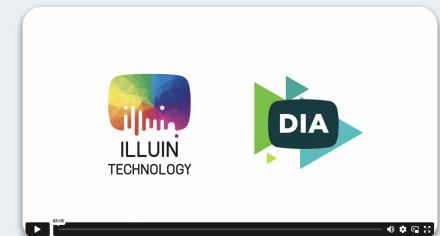
Maturité technologique / Action en 2026

Déployer

Tendance clé en 2026 pour... (cas d'usage)

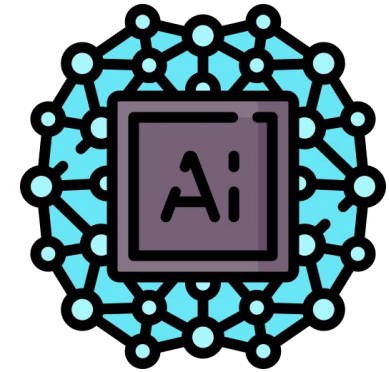
- #1 - Rép. sourcées
- #2 - Traitement docs
- #3 - 360° voix du client
- #4 - Cons. augmenté
- #5 - Selfcare agentique

Cliquez ici pour visionner un exemple [↓](#)



LES AGENTS IA ET SYSTÈME AGENTIQUES COMPLEXES

Ou comment orchestrer des IA autonomes capables de planifier, exécuter et collaborer pour atteindre un objectif



Définition simple

- 👉 Les Agents sont des **IA spécialisées** dans la résolution de tâches précises capables de raisonner, planifier, décider, exécuter du code, interroger un SI, etc. et même de **collaborer entre eux avec une supervision humaine très faible**. Quelques notions :
 - ▶ Rôle : c'est leur mission, l'objectif qui leur est demandé d'atteindre
 - ▶ Tools : ce sont leurs ressources (BDD, API, fonction calling, RAG...)
 - ▶ Garde-fous : ce sont les limites qui leur sont fixées
 - ▶ Canaux : ce sont les modes d'interactions avec l'humain, souvent via un assistant conversationnel mais pas tout le temps (assistants conversationnel ≠ agents IA)

Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **Selfcare plus satisfaisant** : ultra-personnalisation de masse à faible coût, anticipation des besoins, proactivité... dans un contexte très spécifique entreprise/métier
- 🎯 **Automatisation très avancée** : capacité à exécuter des workflows très complexes en morcelant les traitements, applications dans l'IA documentaire ("Agentic RAG")
- 🎯 **Le "conseiller augmenté"** : optimisation du temps, de la qualité et de la précision des tâches (rédiger un mail, interroger le CRM, retrouver un contrat, traduire un doc...)

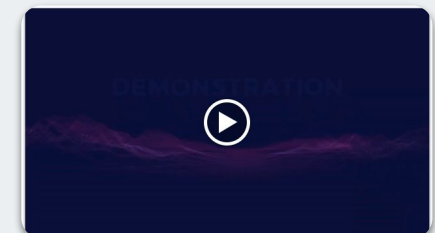
Maturité technologique / Action en 2026

Adopter

Tendance clé en 2026 pour... (cas d'usage)

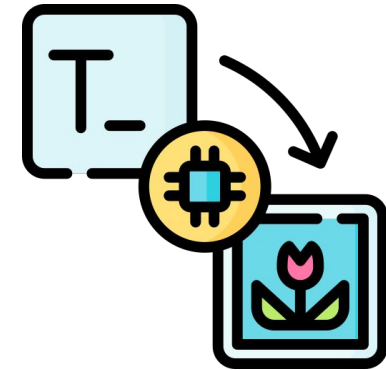
- #1 - Rép. sourcées**
- #2 - Traitement docs**
- #3 - 360° voix du client**
- #4 - Cons. augmenté**
- #5 - Selfcare agentique**

Cliquez ici pour visionner un exemple [↓](#)



LES VLMs, VISION LANGUAGE MODELS

Ou comment manier de nouveaux modèles multimodaux capables de traiter avec performance du texte ET des images



Définition simple

👉 Les Vision Language Models (VLMs) sont des modèles d'IA **capables de comprendre et de générer du contenu en combinant texte et images**. Contrairement aux modèles purement textuels (LLMs) ou purement visuels (Computer Vision) qu'il faudrait combiner pour obtenir les même résultats, les VLMs peuvent par exemple :

- ▶ Interpréter des images en comprenant le contexte (ex : décrire une photo)
- ▶ Générer du texte à partir d'éléments visuels (ex : résumer un document scanné)
- ▶ Analyser une image et en générer une autre grâce à des instructions textuelles

Les VLMs sont une alternative émergente au RAG standard là où il est présent (réponses sourcées, traitement des documents...), c'est le "RAG multimodal".

Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **Amélioration du selfcare** : permettre de poser des questions sur une image ou un document (ex. : prise en charge d'une facture, analyse d'une photo de produit)
- 🎯 **Expérience augmentée pour les conseillers** : recherche et synthèse d'informations à partir de contenus visuels, facilitant l'assistance sur des documents complexes
- 🎯 **Automatisation des interactions multimodales** : reconnaissance d'éléments dans des vidéos pour des recommandations personnalisées, analyse de captures d'écran...

Maturité technologique / Action en 2026

Tester

Tendance clé en 2026 pour... (cas d'usage)

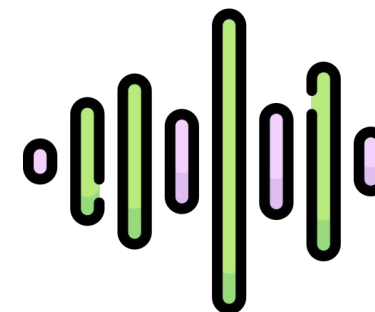
- #1 - Rép. sourcées**
- #2 - Traitement docs**
- #3 - 360° voix du client**
- #4 - Cons. augmenté**
- #5 - Selfcare agentique**

Cliquez ici pour visionner un exemple [↓](#)



LES MODÈLES SPEECH-TO-SPEECH

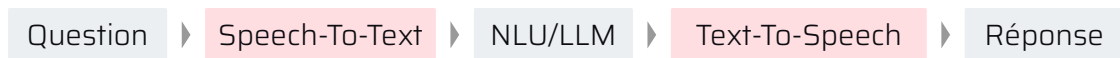
Ou comment manier de nouveaux modèles multimodaux capables de traiter des flux audios sans transcription textuelle



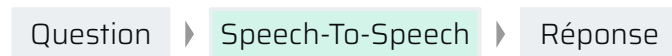
Définition simple

👉 Les modèles Speech-To-Speech sont des modèles capables de traiter directement les caractéristiques vocales d'un flux audio, et d'en générer un autre, **sans passer par une transcription en texte écrit.**

- ▶ Approche callbot traditionnel :



- ▶ Approche callbot Speech-To-Speech :



Opportunités pour la Relation Client

- 🎯 **De nouveaux parcours vocaux inédits** : pas de latence, pas de monotonie, le ton et l'échange sont adaptés au contexte et personnalisés
- 🎯 **Des échanges plus longs et riches** : les interactions sont plus fluides que jamais, l'expérience vécue incite à prolonger la conversation
- 🎯 **Une relation émotionnelle** : les intentions mais aussi les émotions sont interprétées, l'échange est plus humain et empathique que jamais

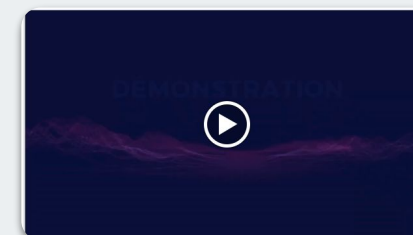
Maturité technologique / Action en 2026

Étudier

Tendance clé en 2026 pour... (cas d'usage)

- #1 - Rép. sourcées
- #2 - Traitement docs
- #3 - 360° voix du client
- #4 - Cons. augmenté
- #5 - Selfcare agentique

Cliquez ici pour visionner un exemple



Les 5 tendances **Agentic IA** incontournables en 2026



Orchestration

L'orchestration des workflows métiers multimodaux

Intégration

L'intégration des Agents IA au cœur des SI

Gouvernance

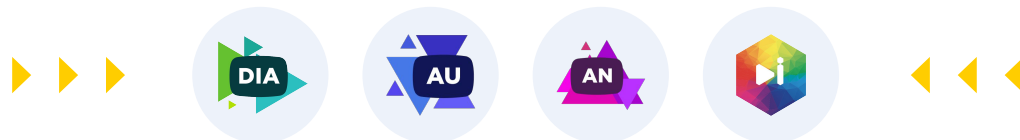
La gouvernance des systèmes agentiques en production

Adoption

La généralisation des Agents IA auprès des équipes

Expérience

La diffusion des expériences vocales temps réel (S2S)





ILLUIN
TECHNOLOGY

ILLUIN Technology est une scale-up française reconnue pour son expertise en IA, Data & Digital pour les entreprises, fondée en 2017 au sein de l'écosystème de CentraleSupélec et de l'Université Paris-Saclay, cluster de référence en IA et mathématiques.

Avec 100+ réalisations d'envergure et 100+ clients actifs, nous démontrons depuis 2017 notre excellence sur un cœur de métier : **déployer l'IA à grande échelle au sein des organisations, via des projets sur mesure ou notre suite de produits de pointe.**

Notre équipe, composée de plus de 150+ d'ingénieurs issus des meilleures formations du monde, est reconnue pour son haut niveau de maîtrise en Data Science, Data Engineering, DataOps, MLOps et Software Engineering.

Avec 25+ années.h de R&D cumulée, nous garantissons à nos clients l'accès aux solutions les plus pointues en matière d'IA générative, Large Language Models, traitement et compréhension du langage naturel, Computer Vision, ou encore pour le traitement des données structurées.

www.illuin.tech | contact@illuin.tech

2017

année de création

150+

experts tech

25+

années.h de R&D

100+

clients actifs

13.5M€

CA 2025