

Mendo lève 3,5 millions d'euros pour réduire le fossé culturel formé par l'IA

Alors que l'IA s'insinue de plus en plus dans tous les secteurs professionnels, Mendo lève 3,5 millions d'euros pour évangéliser de plus en plus de professionnels en France et à l'international.

Temps de lecture : minute

17 octobre 2024

Pour faire face à un flux de demandes en croissance constante, Mendo lève 3,5 millions d'euros. La startup fondée en 2021 a vocation à combler le fossé susceptible de se creuser entre les personnes en activité ; salariés, dirigeants, indépendants ; et l'intelligence artificielle. « *On se sent parfois aliéné par la technologie et c'est dur de changer les habitudes de travail. On veut créer du lien* », souligne Quentin Amaudry, cofondateur et dirigeant de Mendo.

La startup a débuté en soutenant la montée en compétence des publics sur Excel avant de rapidement se tourner vers l'intelligence artificielle générative déployée notamment par Microsoft Copilot. « *Les entreprises investissent mais ont besoin d'être accompagnée.* » Mendo compte déjà une quarantaine de clients dont de grands groupes comme Yves Rocher, PwC ou Chronodrive. D'autres évoluent en Suisse ou encore à Madagascar.

Mendo veut grandir vite

Avec sa levée, Mendo entend faire croître ce portefeuille clients en France mais aussi à l'international. « *Nous allons d'abord nous tourner vers le*

Royaume-Uni, courant 2025. » Le dirigeant espère s'appuyer sur le fonds britannique Emerge Education, leader dans le domaine de l'éducation, qui a rejoint l'aventure, et qui dispose d'un réseau Outre-Manche mais aussi Outre-Atlantique. Le tour de table a également réuni des investisseurs historiques de Mendo : Tomcat Ventures ; des Business Angels tels que Claudio Erba, CEO de Docebo, Clément Meslin, CEO d'Edflex, et Fabio Piovano, ex-CPO de Docebo.

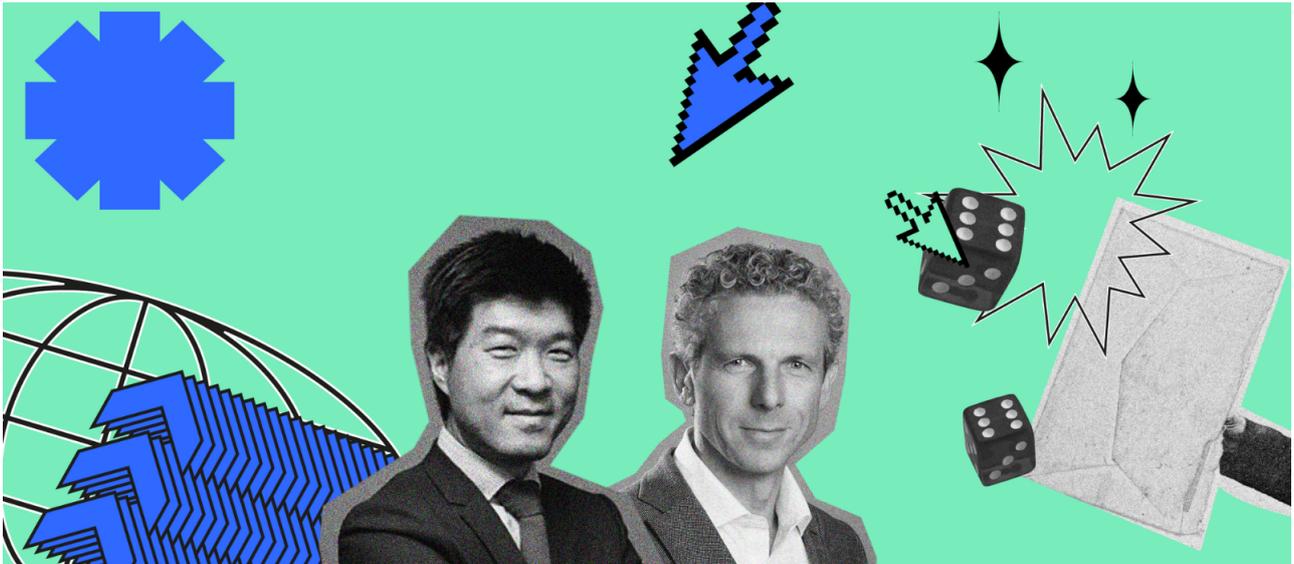
Mendo vise par ailleurs rapidement le premier million de revenus. Pour atteindre cet objectif, la startup prévoit une vingtaine de recrutements grâce à cette levée afin de mettre l'accent sur l'équipe commerciale et marketing. « *Nous devons renforcer l'image de la marque et la commercialisation pour accompagner plus d'entreprises.* »

Une technologie porteuse d'ambitions

Dernier aspect que la levée devrait renforcer, le produit en lui-même. « *Nous voulons développer notre solution et l'améliorer pour accompagner nos clients sur plus de cas d'usage.* » Mendo s'intègre à un logiciel métier afin d'utiliser la plateforme existante. Ainsi l'utilisateur apprend dans son environnement de travail, grâce à une centaine de contenus, les labs, plutôt que sur un nouvel outil. Pour l'heure, ces exercices répondent notamment aux professionnels des ressources humaines ou encore du marketing. « *Nous prévoyons d'atteindre plus de 200 labs d'ici 18 mois.* » La jeune pousse prévoit également de s'étendre sur Copilot 365 afin de pouvoir être intégrée à toute la suite Office.

« *On passe beaucoup de temps sur nos logiciels sans forcément tout maîtriser alors que cela pourrait améliorer la productivité. Les gens doivent être formés pour ne pas rester sur le bas côté.* » En 10 à 20 minutes par semaine, en fonction du niveau et du temps disponible, Mendo estime pouvoir drastiquement faire progresser les utilisateurs. En basculant sur Copilot 365, la startup souhaite aider les entreprises à

automatiser leur travail en mettant l'IA dans les flux et les outils.



À lire aussi

IA générative : où en sera-t-on en 2028 ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

