

Portrait

Sylvie Ouziel : développer les agents et assistants d'intelligence artificielle

Fondatrice de Blue Bridge Group AI, Sylvie Ouziel s'est lancée dans l'entrepreneuriat après une carrière dans des groupes internationaux. Son entreprise est une plateforme BtoB d'intégration d'agents et d'assistants d'intelligence artificielle.



Sylvie Ouziel a cofondé Blue Bridge Group AI en 2025. (DR)

Publié le 22 sept. 2025 à 08:00

Ingénieure de formation, Sylvie Ouziel a bâti un parcours remarquable dans le monde de la tech et des services. Elle a d'abord passé près de vingt ans chez Accenture, principalement sur des projets liés à l'industrie pharmaceutique. Son expertise l'a ensuite conduite chez Allianz, où elle a pris en charge la gestion de toutes les opérations du groupe, gérant un budget de 17 milliards d'euros. Après quatre années fructueuses, elle a dirigé Mondial Assistance avant de rejoindre Envision, une [entreprise chinoise](#) spécialisée dans le contrôle énergétique par l'Internet des objets.

Sa carrière a pris un nouveau tournant lorsque Maurice Lévy l'a personnellement contactée pour diriger les opérations de Publicis. Durant trois années à ce poste stratégique, elle a notamment signé en 2022 un partenariat majeur avec [OpenAI](#).

Fin 2024, Sylvie Ouziel a quitté [Publicis](#) pour créer Blue Bridge Group AI, qu'elle a cofondée avec Pierre-Adrien Salles et Léo Souquet. En tant que CEO, elle dirige aujourd'hui une équipe de 20 personnes, qu'elle estime performante comme 200 grâce à la qualité de leurs profils et à leur méthodologie entièrement augmentée par l'IA.

Une entrepreneuse visionnaire

« Nous proposons des agents IA moins chers et plus rapides à implémenter », explique Sylvie Ouziel. Parmi les applications les plus demandées figurent l'automatisation de contrats, la relance client et le rapprochement de factures. « Nous voulons rester modulaires avec les technologies existantes et ne pas obliger les clients à choisir, comme le font souvent les grands cabinets qui automatisent tout avec des data scientists, des analystes et des ingénieurs logiciels. »

Cette stratégie semble porter ses fruits. Blue Bridge Group AI travaille déjà avec des clients de toutes tailles, dont Allianz, Siemens et Pfizer. La start-up table sur un chiffre d'affaires d'une dizaine de millions d'euros pour 2025. « Notre but est d'être aussi scalable qu'un logiciel. En gros, faire du service as a software [SaaS, NDLR] », précise la dirigeante. L'un des atouts majeurs de son offre : un agent IA est facturé une seule fois, sans abonnement récurrent.

La jeune entreprise a réussi à lever 2 millions d'euros auprès de business angels prestigieux, dont Benoist Grossmann (Eurazeo), Philippe Collombel (Partech) et plusieurs anciens membres du conseil d'administration d'Accenture.

Les défis ne manquent pas pour l'entrepreneuse, qui doit « avancer de front sur les livraisons d'agents chez les clients, les ventes, la croissance de l'équipe, et continuer à enrichir [sa] méthodologie centrée sur [l'automatisation](#) et la fiabilité à l'échelle ».

Charlie Perreau