

Détection intelligente des réseaux enterrés

Postée le **04/05/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

acteur de référence (France & international) de la détection intelligente des réseaux enterrés, proposant une offre intégrée & différenciante, savoir-faire terrain, innovation technologique et modèle par abonnement récurrent.

Le modèle repose sur une intégration verticale unique :

i. Savoir-faire terrain éprouvé

Réseau de 25 agences et franchises - détection non intrusive certifiée - clientèle récurrente (collectivités, concessionnaires, BTP).

ii. Hardware propriétaire différenciant

Radar IA x3 plus rapide, conçu pour être industrialisé et intégré dans une offre "as-a-service".

iii. Plateforme SaaS métier

Solutions de gestion, qualification et valorisation des données cartographiques

Objectif : créer un actif data souverain, scalable et valorisable à l'échelle européenne.

Un projet porté par une équipe fondatrice expérimentée (+25 ans) et une offre intégrée à fortes synergies opérationnelles, validée par des acteurs publics & donneurs d'ordre.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

La société travaille à l'export

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres

Explication de la levée de fonds : La structuration de l'investissement permet un ticket entre 200 k€ à 500 k€ .

Montant recherché : 200 k€

Participation proposée : Minoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		9 000	14 500	18 000
Marge brute				
EBE		1 000	0	1 600
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			130	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un cadre réglementaire en forte évolution : - Augmentation des normes de sécurité et de géolocalisation des réseaux enterrés. - Dès 2026, le géoréférencement des réseaux sensibles obligatoire sur tout le territoire national, y compris en zone rurale. - >16 000 incidents de réseaux/an en France : Enjeu opérationnel et assurantiel majeur.

Demande accrue de digitalisation et de solutions intégrées : - Besoin des solutions plug & play combinant collecte, traitement et visualisation automatisée des données. - + 20 % des réseaux d'eau et d'assainissement en Europe ont plus de 50 ans.

Accélération des investissements dans les infrastructures intelligentes et la gestion des réseaux : - Smart cities, IRVE, jumeaux numériques, BIM, réseaux énergie/eau -> besoin de cartographies fiables, interopérables et valorisables. - La donnée devient un actif stratégique, exploitable et monétisable : 70% de la population vivra en ville en 2050, vs. 50% aujourd'hui. Les dépenses IoT mondial = +14 % par an jusqu'en 2030.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

FORCES (Strengths)

- Leadership : profil entrepreneur expérimenté, entouré d'une équipe senior & pluridisciplinaire
- Positionnement unique & intégré : maîtrise de la chaîne valeur (terrain + hardware + software) avec capacité à capter la donnée à la source, la structurer, l'exploiter → levier de récurrence.
- Académie de formation des techniciens de détection de réseau.
- Technologie différenciante renforcée par l'Acquisition en cours : radar IA, 3x plus rapide que les solutions standards, peu dépendant des opérateurs, brevetable, industrialisable.
- Track record opérationnel solide : 25 agences, couverture France, clients récurrents (collectivités, concessions, grands groupes BTP), partenariats initiés (NGE...).
- Marché tiré par la régulation : obligations DICT, souveraineté de la donnée, normalisation géonumérique → barrières à l'entrée croissantes

OPPORTUNITÉS (Opportunities)

- Créer un champion souverain français de la donnée géonumérique, positionnable sur le smart infra / smart city / jumeaux numériques.
- Structurer une offre "as-a-service" avec revenus récurrents liés à la donnée. Industrialiser la détection → levier d'EBITDA, différenciation RH, effet réseau.
- Développement d'une data platform métier valorisable à moyen terme (exit tech possible vers un Sogelink, Geomap, Egis, etc.).
- Effet de levier build-up / effet M&A : nombreux petits acteurs à reprendre (cartographes, bureaux d'études DICT, sociétés régionales), modèle d'intégration structurable.
- Relais internationaux ciblés si modèle franchisé maîtrisé (Belgique, Suisse, Allemagne, Afrique / pays francophone).

Points faibles

POINTS À AMÉLIORER (Weaknesses)

- Offre commerciale doit être plus lisible & intégrée : segmentation, promesse client, articulation des briques (détection / plateforme) encore trop floues.
- Vision offre SaaS / IA incomplète : manque de roadmap fonctionnelle précise, use cases, besoins de financement...
- Muscler l'organisation commerciale : direction sales structurée, go-to-market encore artisanal, faible culture SaaS dans les équipes terrain.
- Complexité du modèle : empilement d'entités, synergies métier + clients + cohésion des équipes.
- Dépendance à un produit hardware non encore industrialisé, POC non encore validé industriellement → enjeu technique, commercial et délai.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Compléments, spécificités

Besoins d'investissements = 5M€ pour finaliser l'intégration de l'acquisition fin 2025 et la structuration managériale & commerciale du Groupe, compléter le maillage en France (5 agences en propre) et financer les innovations (radar IA propriétaire + plateforme SaaS).

Objectif 2029 : CA de +42 M€ (dont 10M€ de récurrent) ; EBITDA de 8.5 M€.

Profil d'investisseur

Personne physique ou morale

Complément sur l'investisseur

Recherche d'investisseurs qui croient au projet et souhaitent s'investir.