

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

La société accompagne depuis 15 ans ses clients pour définir leur stratégie territoriale pour construire l'acceptation locale de leur projet.
L'originalité de l'entreprise est de coupler, approche sociologique, ingénierie, modélisation et algorithmes.

La société a acquis une solide réputation auprès de ses clients dans les domaines des énergies renouvelables, du stockage et de la gestion des déchets, de la gestion des eaux usées, de l'extraction des matériaux pour faciliter l'obtention des autorisations de leurs projets malgré de fortes oppositions locales.

Depuis 15 ans la société développe des process, méthodes et outils logiciels qu'elle utilise pour accompagner ses clients.

Avec 15 ans de RETEX la société souhaite amorcer une transformation progressive : Du conseil expert vers un modèle de conseil augmenté qui s'appuiera sur une plateforme SaaS scalable à haute marge d'intelligence d'impact destinée à mesurer, modéliser et piloter les impacts sociaux, territoriaux et environnementaux des organisations.

La société a acquis une solide réputation auprès de ses clients dans les domaines des énergies renouvelables, du stockage et de la gestion des déchets, de la gestion des eaux usées, de l'extraction des matériaux pour faciliter l'obtention des autorisations malgré de fortes oppositions locales.

L'entreprise s'inscrit au cœur d'un marché en plein essor — Celui de la donnée ESG et du pilotage de la durabilité, porté par la mise en œuvre de la CSRD, de la Taxonomie européenne et de la CSDDD.

La plateforme apporte une réponse innovante : Une suite logicielle intégrée qui relie les dimensions sociales, économiques et écologiques pour anticiper les risques, évaluer les bénéfices et valoriser les transitions.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets
La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Adossement industriel
Compléments : La société possède un potentiel élevé, confirmé par 15 ans de retours d'expérience auprès de clients significatifs (VEOLIA, LAFARGE, GRDF, EDF, VALECO, VERSO Energy, ...). Le passage du modèle économique « mise en œuvre des process, méthodes et outils développés par l'entreprise au bénéfice des clients » au modèle majoritaire SaaS nécessite des compétences non présentes dans l'entreprise.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			350	
Marge brute			200	
EBE			75	
Résultat exploitation			65	
Résultat net			50	
Nb. de personnes			3	

Autres chiffres

Fonds propres : 170 k€
Intitule_dettes : 100 k€
Trésorerie nette : 35 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la mesure et du pilotage des impacts environnementaux et sociaux connaît une expansion rapide, portée par trois dynamiques structurelles : Réglementaire : - La CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) étend le reporting extra-financier à 50 000 entreprises européennes dès 2025. - La Taxonomie européenne et la directive CSDDD imposent la preuve de conformité environnementale et sociale sur toute la chaîne de valeur. Financière : - Les investisseurs et fonds durables exigent des indicateurs audités et comparables (SFDR – Articles 8 et 9). - La finance durable représente plus de 25 % des actifs gérés en Europe (PwC ESG Data Outlook 2024). Sociétale : - Les territoires, ONG et citoyens réclament des preuves mesurables d'impact. - Les entreprises doivent démontrer leur acceptabilité sociale et environnementale pour accéder aux marchés publics ou privés. Ce cadre réglementaire et économique crée un marché européen de la donnée d'impact estimé à plus de 10 Md€ d'ici 2030, dont environ 1 Md€ pour la France (BPI France – Baromètre Deeptech 2025). Segmentation TAM : 1,1 Md€, SAM : 450 M€, SOM accessible en 5 ans : 33M€.

Concurrence

Catégorie 1 : Cabinets de conseil ESG / Différenciation de la société : digitalisation cette expertise via plateforme SaaS. Catégorie 2 : Outils SaaS ESG Reporting / Différenciation de la société : Plateforme SaaS intègre impact social et biodiversité. Catégorie 3 : Data environnementale / Différenciation de la société : Plateforme SaaS croise données socio-éco et IA prédictive.

Points forts / faibles

Points forts

La société est le seul acteur européen à combiner dans une même plateforme :

- Des données socio-économiques, territoriales et écologiques,
- Des modèles prédictifs IA,
- Et des interfaces de reporting conformes CSRD, Taxonomie, SFDR et TNFD.

Cette intégration verticale permet de répondre à trois besoins simultanés : Diagnostic d'impact, pilotage stratégique et reporting.

Avantage technologique et barrière à l'entrée :

Technologie propriétaire (IP) :

- Architecture microservices cloud souverain, modules IA pour prédiction d'acceptabilité sociale et quantification de l'impact biodiversité.
- Corpus unique de données territoriales, socio-économiques et environnementales collectées depuis plus de dix ans.
- Dépôt INPI prévu (2026) pour l'algorithme multicritère d'évaluation d'impact socio-écologique.

Différenciation technique :

- La plateforme modélise les déterminants humains et territoriaux de la transition.
- Liaison unique entre risque social et impact environnemental, absente des outils ESG classiques.

Barrières à l'entrée :

- Données propriétaires et partenariats institutionnels.
- Effet cumulatif : Chaque client enrichit la base, améliorant la précision des modèles.
- Forte courbe d'apprentissage IA (machine learning sur séries temporelles 2010–2025).

Points faibles

- Taille limitée de l'équipe tech (phase early-stage).
- Dépendance initiale aux financements publics (CIR, aides).
- Marque encore émergente sur le marché ESG.
- Succès dépendant des premiers pilotes 2027.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **100 k€**

Profil de repreneur recherché

Personne morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le plan de financement pour le développement de la plateforme, sa vente et l'atteinte de l'équilibre en 2030 est le suivant :

Phase Seed : 2026-2027 : 0,8 M€.

Série A : 2028-2029 : 1,2 M€.

Série B : 0,5 M€.

Fonds propres sur 5 ans : 1,5 M€.