

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Société en création développant un logiciel SaaS métier tout-en-un destiné aux installateurs d'équipements énergétiques (photovoltaïque, batteries, pompes à chaleur et bornes de recharge).

Une plateforme unique permettant aux installateurs de gérer l'ensemble de leur chaîne de valeur :

- Études et modélisation technique.
- Devis & vente.
- Démarches administratives réglementaires (France).
- Suivi de projet & pilotage d'activité.

Objectif : augmenter le taux de conversion des installateurs, réduire la charge administrative et accélérer la transition énergétique.

Clients payants, forte marge.

En plus

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

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres

Recherche d'investissement. Montant recherché : 150 – 200 k€. Structure privilégiée : 70–90 k€ en equity, 50–80 k€ en compte courant d'associé (rémunéré et remboursable). Participation cible : 20–30%. Possibilité d'investissement majoritaire (> 500 k€) si synergies fortes avec un acteur du secteur (fournisseur, fabricant, groupe d'installation).

Explication de la levée de fonds :

Utilisation des fonds. Accélération commerciale (sales / marketing). Renforcement produit (recrutement développeur front). Structuration du go-to-market France. Scénarios de sortie : - Rachat par un acteur SaaS européen ou US. - Acquisition par un fournisseur / fabricant. - Intégration dans un groupe ou un consolidateur SaaS.

Montant recherché :

100 k€

Participation proposée :

Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			25	200
Marge brute			20	150
EBE			20	150
Résultat exploitation			20	100
Résultat net			15	100
Nb. de personnes			3	4

Autres chiffres

Fonds propres : 60 k€

Trésorerie nette : 20 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché tiré par la transition énergétique et l'électrification. ~20 000 installateurs en France. ~300 000 en Europe. Acteurs étrangers bien financés mais peu implantés en France.

Concurrence

Concurrence locale très fragmentée, souvent limitée à un seul module. Absence de leader SaaS 'tout-en-un' en France : fenêtre d'opportunité claire pour devenir la référence nationale.

Points forts / faibles

Points forts

- Logiciel complet, de la vente à l'administratif.
- Conformité native aux spécificités réglementaires françaises.
- Architecture modulaire facilitant une ouverture future à l'international.
- Positionnement SaaS B2B à forte récurrence.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Compléments, spécificités

Traction & chiffres clés :

- MVP finalisé, clients déjà payants.
- MRR actuel (CA mensuel récurrent) : ~3 000 €.
- Marge brute : ~90%.

Premiers retours clients très positifs, aucun churn client (aucune résiliation).

Frais de structure extrêmement limités.

Objectifs :

- 100 clients fin année 1 (déjà 20 clients payants aujourd'hui).
- 3 500 clients en Europe d'ici 2028.

10 M€ d'ARR visés.

Équipe fondatrice :

- CTO & CPO : profils tech issus de l'école 42.
- CEO / Business : ex-dirigeant d'une société d'installation (forte expertise terrain, réseau métier), diplômé EDHEC.

Équipe complémentaire tech / métier, avec une compréhension fine des problématiques des installateurs.

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

Business Angels ou investisseurs seed avec :
Expertise ou réseau dans la transition énergétique.
Expérience SaaS B2B / software vertical.
Capacité à accompagner le go-to-market France / Europe.

Apport attendu : financement + accompagnement stratégique.