



## Logiciel métier SaaS B2B dédié aux énergies renouvelables

Annonce V85891 mise à jour le 01/09/2025

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Paris

#### Résumé général de l'activité

L'entreprise développe un logiciel SaaS métier (vSaaS) destiné aux installateurs d'équipements énergétiques (panneaux photovoltaïques, batteries de stockage, pompes à chaleur, et bornes de recharge).

Sa plateforme permet aux installateurs de gérer l'ensemble de leur activité : étude et modélisation technique, vente (devis et études client), démarches administratives, suivi de projet, ...

L'objectif : digitaliser et simplifier le quotidien des installateurs, améliorer leur taux de conversion et accélérer la transition énergétique en France et en Europe.

### Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	10 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	10 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			50	400
Marge brute			45	370
EBE			40	300

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Exp.				
Rés. Net			30	250
Salariés			3	5

## Indications concernant les éléments chiffrés

MVP en cours de finalisation, premiers clients déjà onboardés.

MRR actuel (phase beta) : 3 000 €, marge brute ~90%.

Objectif : 100 clients dès la première année, 3 500 clients en Europe d'ici 2028, soit 10 M€ d'ARR visés.

Équipe : 3 associés complémentaires :

- 2 associés tech : CTO & CPO, issus de l'école 42.
- 1 associé en charge du développement commercial, ayant déjà fondé et dirigé une entreprise d'installation, avec une solide connaissance métier.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Marché mondial en forte croissance, tiré par la transition énergétique et l'électrification.

Acteurs établis aux États-Unis et en Europe.

Absence de leader identifié en France, créant une fenêtre d'opportunité pour devenir la référence nationale.

Plusieurs options de sortie envisageables une fois la taille critique atteinte : rachat par un acteur US ou européen, par un fournisseur, un fabricant ou un consolidateur SaaS.

### Concurrence

Acteurs étrangers déjà bien financés mais encore peu implantés en France.

Concurrents locaux très fragmentés, souvent limités à un module (devis, études techniques, gestion de chantier).

Avantage de la SaaS : logiciel tout-en-un (de la vente à l'administratif), pensé spécifiquement pour le marché français et ses réglementations, tout en étant modulable si ouverture de nouveaux marchés (US, Allemagne, Suisse, MENA, ...).

### Points forts

Équipe fondatrice tech/business solide et expérimentée.

Déjà un MVP opérationnel avec clients payants.

Marge brute très élevée (~90%), frais de structure quasi nuls.

Associés qui ne comptent pas de rémunérer avant d'atteindre 25-30 k€ de revenus mensuels récurrents (MRR).

Positionnement différenciant : logiciel complet et conforme aux spécificités françaises.

Marché en très forte croissance, peu consolidé.

Profondeur de marché intéressante : environ 20 k installateurs en France (PAC, PV, Bornes), et 300 k en Europe.

## Points faibles

Besoin de renforcer la force commerciale rapidement pour accélérer la traction.

Dépendance initiale à un petit portefeuille de clients ? nécessité de scaler rapidement.

Ressources limitées pour l'instant côté produit (1 dev front supplémentaire prévu avec la levée).

## Infos sur la levée de fonds

### A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	150 k€
Participation proposée au capital	Indifferent
Explication de la recherche de fonds	<p>Montant recherché : 150 – 200 k€.</p> <p>Utilisation des fonds : accélération commerciale (recrutement sales/marketing) + renforcement produit avec un développeur front.</p> <p>Modalités : possibilité de financement en compte courant afin de maximiser le ROI investisseur.</p> <p>Participation cible : 20 à 30% pour un apport en compte courant de 150–200 k€ (remboursable avec intérêt).</p> <p>Ouverture : un investissement majoritaire est envisageable si apport en equity significatif (&gt;500 k€) et synergies claires avec un acteur déjà établi (fournisseur, groupe d'installation, fabricant, ...).</p>

### Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Complément	<p>Business angel ou investisseur seed.</p> <p>Avec un intérêt / réseau dans les domaines suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Transition énergétique &amp; équipements (PV, PAC, bornes).</li><li>- SaaS B2B / software vertical.</li><li>- Go-to-market en France &amp; Europe.</li></ul>
	<p>Apport attendu : financement + accompagnement stratégique (accès marché, mise en relation, expertise SaaS).</p>