

Convertisseurs électriques NewGen pour aéronefs

Annonce V87765 mise à jour le 11/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Val d'Oise

Résumé général de l'activité

La société souhaite entrer sur un marché de niche extrêmement rentable trusté par une poignée de petites entreprises américaines : celui des convertisseurs électriques embarqués pour la Business & Military Aviation (avions, hélicoptères, drones).

Les quatre associés, experts du secteur, disposent chacun d'au moins vingt ans d'expérience en matériel embarqué (électronique, mécanique, certification).

Ils ont déjà développé et qualifié de petits équipements avec un avionneur du sud-ouest et souhaitent désormais développer toute la gamme de convertisseurs afin de concurrencer les produits américains aux performances moyennes.

Les produits développés par la société sont les plus compacts et performants jamais proposés dans ce segment. Plusieurs lettres d'intérêt ont déjà été reçues de la part d'avionneurs, dont Dassault Aviation.

Les avionneurs et militaires français et européens pourront enfin acheter du matériel français pour équiper leurs forces aériennes.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	1 k€

Indications concernant les éléments chiffrés

2027

CA = 0.

2028

CA = 379k€.

Marge brute = 277k€.

EBE = 192k€.

Rex = 158k€.

RN = 108k€.

Nb de personnes : 4.

2029

CA = 2400€.

Marge brute = 1653k€.

EBE = 1300k€.

Rex = 1266k€.

RN = 847k€.

Nb de personnes : 4.

2030

CA = 4000€.

Marge brute = 2612k€.

EBE = 2057k€.

Rex = 2023€.

RN = 1351k€.

Nb de personnes : 5 (dont 1 salarié).

La société développe des produits standards "sur catalogue" afin de maximiser l'effet de scalabilité (cycle de vie 10 à 15 ans) en s'inspirant des catalogues américains.

Les marges importantes ainsi que le modèle d'industrialisation (sous-traitance de la fabrication, Mise sur le Marché par ses partenaires Distributeurs déjà implantés, faible masse salariale en interne) permettent une rentabilité maximale.

Les associés prévoient de décupler le CA en installant une filiale de production et distribution aux USA dès que possible. La R&D restera en France ainsi que la Production Europe.

Dossier en cours d'instruction chez plusieurs Business Angels de la place aéronautique française.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Produits premium miniaturisés, fiables, à destination des avionneurs et MRO.

Note : ce marché est trusté par quelques entreprises américaines proposant des technologies "anciennes" donc lourdes et peu efficaces (chauffent beaucoup, se mettent souvent en défaut en plein vol et peuvent causer des effets indésirables sur les systèmes électriques des aéronefs).

Le savoir-faire en électronique de puissance étant en voie de disparition. Ces concurrents ne renouvellent pas leurs gammes et surfent sur des conceptions datées de plus de 10 ans.

Les avionneurs souffrent donc de devoir utiliser des convertisseurs électriques peu tolérants achetés à prix d'or.

Concurrence

3 entreprises américaines se partagent ce marché.

RETEX des avionneurs français sur ces fournisseurs :

- Lourds.
- Encombrants.
- Bruyants (des ventilateurs de refroidissement).
- Causedes défauts électriques en vol de temps à autres (perte de fonctions).
- Fournisseurs peu réactifs.

Points forts

Les produits sont :

- 2 fois plus petits,
- 2 fois plus légers,
- ultra-silencieux (pas besoin de ventilateurs),
- souverains (pour les clients fr).

Plusieurs avionneurs & distributeurs attendent les produits de la société.

Points faibles

- Manque de notoriété (entreprise pas encore connue).
- Absence aux USA (où se situe 70% du marché).

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	300 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	<p>Cette levée de 300 k€ prévue dès Janvier 2026 est une levée d'Amorçage (complétée par 300 k€ d'aides BPI) qui permettra de développer, qualifier et certifier les 3 premiers produits de la gamme et démarrer les ventes dès 2028 avec les prospects actuels. Le besoin réel est de 587 k€.</p> <p>La valorisation pre-money est de 1.6 M€, dilution de 15.8% par émission d'actions ordinaires.</p> <p>Une seconde levée de fonds est envisagée en 2028 (avec une valo pre-money estimée à 5M€) qui servira à financer l'établissement d'une filiale aux USA afin de décupler le volume d'affaires (un des cofondateurs est prêt à partir sur place pour développer l'affaire).</p>

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---

Complément

Les associés ont une idée claire sur la structuration financière du Projet (maison-mère en France et filiales à l'étranger) mais sont toujours preneurs de conseil et de support sur les aspects financiers.

Ils recherchent donc idéalement un investisseur ayant une bonne lecture du business HW aéronautique (ou à défaut, sachant introduire dans les bons réseaux) afin de prendre les décisions les plus pertinentes pour le développement de la société.