

SaaS B2B spécialisé dans les énergies renouvelables

Annonce V88100 mise à jour le 08/01/2026

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

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	60 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	20 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			25	200
Marge brute			20	150
EBE			20	150
Rés. Exp.			20	100
Rés. Net			15	100
Salariés			3	4

Indications concernant les éléments chiffrés

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.

Positionnement 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

- 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.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	100 k€
Participation proposée au capital	Indifferent
Explication de la recherche de fonds	<p>Recherche d'investissement.</p> <p>Montant recherché : 150 – 200 k€.</p> <p>Structure privilégiée : 70–90 k€ en equity, 50–80 k€ en compte courant d'associé (rémunéré et remboursable).</p> <p>Participation cible : 20–30%.</p> <p>Possibilité d'investissement majoritaire (> 500 k€) si synergies fortes avec un acteur du secteur (fournisseur, fabricant, groupe d'installation).</p> <p>Utilisation des fonds.</p> <p>Accélération commerciale (sales / marketing).</p> <p>Renforcement produit (recrutement développeur front).</p> <p>Structuration du go-to-market France.</p> <p>Scénarios de sortie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rachat par un acteur SaaS européen ou US. - Acquisition par un fournisseur / fabricant. - Intégration dans un groupe ou un consolidateur SaaS.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Complément	<p>Business Angels ou investisseurs seed avec :</p> <p>Expertise ou réseau dans la transition énergétique.</p> <p>Expérience SaaS B2B / software vertical.</p> <p>Capacité à accompagner le go-to-market France / Europe.</p> <p>Apport attendu : financement + accompagnement stratégique.</p>