

## Solutions de sécurisation de paiements des chantiers

Annonce V88632 mise à jour le 30/01/2026

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Seine et Marne

#### Résumé général de l'activité

Plateforme digitale de séquestre conventionnel qui sécurise les paiements entre particuliers et professionnels du BTP.

Le problème : 2 milliards € d'impayés par an dans le BTP français. Méfiance mutuelle entre clients et artisans.

La solution :

1. Le client dépose les fonds sur un compte séquestre sécurisé.
2. L'artisan réalise les travaux en confiance (paiement garanti).
3. À validation des travaux, les fonds sont libérés.

Marché cible : 500 000 entreprises BTP en France, chantiers de 1 000 € à 100 000 €.

Application mobile (iOS/Android) + web. Beta lancée, premiers utilisateurs en cours d'acquisition.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

##### Indications concernant les éléments chiffrés

Ce que l'entreprise offre :

- Participation au capital d'une fintech à fort potentiel.
- Marché peu concurrentiel et en structuration.
- Équipe tech autonome, produit fonctionnel.

Startup en phase de lancement (beta live).

Deux offres complémentaires :

- Solution grand public pour particuliers réalisant des travaux.
- offre B2B pour professionnels du BTP.

Modèle transactionnel scalable. Break-even prévu à 12 mois.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Positionnement : Plus simple qu'un notaire, plus sécurisé qu'un virement direct, sans avance de trésorerie.

Marché naissant, la digitalisation du secteur du BTP étant plutôt en retard.

La solution aide à sécuriser et à piloter la trésorerie des artisans.

Fort potentiel de déploiement via des réseaux de distribution partenaires (négoce, fédérations, franchises BTP).

### Concurrence

Un seul acteur identifié à ce jour, très jeune et sans autres services proposés.

### Points forts

- Scalabilité du logiciel développé.
- Autonomie et robustesse du workflow.
- Services à déployer.
- Fort potentiel de distribution via réseaux partenaires.

### Points faibles

- Projet jeune, notoriété à construire.
- Adoption à évangéliser (marché peu digitalisé).
- Cadre réglementaire fintech à consolider.

## Infos sur la levée de fonds

### A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	750 k€
Participation proposée au capital	Indifferent
Explication de la recherche de fonds	<p>Utilisation des fonds (500 k€) :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Acquisition clients : marketing digital, partenariats réseaux BTP.</li><li>- Développement produit : fonctionnalités complémentaires,</li><li>- Conformité réglementaire : accompagnement ACPR si nécessaire.</li><li>- Recrutement : commercial, support client.</li><li>- Fonds de roulement.</li></ul> <p>Objectif : Atteindre le break-even à 12 mois et préparer le déploiement national via réseaux partenaires.</p>

### Profil de l'investisseur recherché

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

## Complément

Recherche d'investisseurs comprenant les cycles de développement d'une startup tech.

Profils privilégiés :

- Business angels ou fonds early stage fintech.
- Acteurs du BTP souhaitant digitaliser leur écosystème (négoce, fédérations, assureurs).
- Investisseurs stratégiques avec réseau dans le secteur du bâtiment.
- Family offices sensibles à l'innovation B2.

Investisseurs actifs bienvenus : expertise fintech, réseaux BTP ou stratégie commerciale appréciée.