

Logiciel métier SaaS B2B dédié aux énergies renouvelablesPostée le **04/03/2026****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

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.

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres

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

Explication de la levée de fonds :

Montant recherché : 150 k€

Participation proposée : Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			50	400
Marge brute			45	370
EBE			40	300
Résultat exploitation				
Résultat net			30	250
Nb. de personnes			3	5

Autres chiffres

Fonds propres : 10 k€

Trésorerie nette : 10 k€

Position / 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 / faibles

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).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Compléments, spécificités

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.

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

Business angel ou investisseur seed.

Avec un intérêt / réseau dans les domaines suivants :

- Transition énergétique et équipements (PV, PAC, bornes).
- SaaS B2B / software vertical.
- Go-to-market en France et Europe.

Apport attendu : Financement + accompagnement stratégique (accès marché, mise en relation, expertise SaaS).