

Solutions de sécurisation de paiements des chantiersPostée 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, Ile-de-France, France**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

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres

Utilisation des fonds (500 k€) : - Acquisition clients : marketing digital, partenariats réseaux BTP. - Développement produit : fonctionnalités complémentaires, - Conformité réglementaire :

Explication de la levée de fonds : accompagnement ACPR si nécessaire. - Recrutement : commercial, support client. - Fonds de roulement. Objectif : Atteindre le break-even à 12 mois et préparer le déploiement national via réseaux partenaires.

Montant recherché : 750 k€

Participation proposée : Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			0	
Marge brute				
EBE			0	
Résultat exploitation			0	
Résultat net			0	
Nb. de personnes			1	

Position / 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 (négocios, fédérations, franchises BTP).

Concurrence

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

Points forts / faibles

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.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Compléments, spécificités

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.

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

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 (négocios, 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.