

## Solutions de sécurisation de paiements des chantiers

Postée 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 : 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.

**Explication de la levée de fonds :**

**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 (négoce, 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

## Éléments 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 (négoces, 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.