



Portail d'affaires

BTP - Solutions de sécurisation de paiements des chantiers

Annonce V77688 mise à jour le 06/06/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Plateforme "tiers de confiance" pour sécuriser le paiement des travaux entre des particuliers et les artisans.

Partenariat commercial clé en cours de finalisation pour assurer le déploiement national avec un réseau.

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			5	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			3	
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'année 2023 a permis de générer les premiers flux nécessaires à l'accréditation par l'autorité bancaire.

Les fonds levés permettront le lancement de l'acquisition client de manière massive.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

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

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

Un partenariat stratégique est en finalisation de négociation avec un réseau, pour permettre à la solution de se répandre sur le territoire d'ici les 3 prochaines années (objectif de 200 points de vente partenaires pour un CA total sécurisé de 200 à 300 M€ à terme).

Concurrence

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

Points forts

La scalabilité du logiciel développé. L'autonomie et la robustesse du workflow.

Les services à déployer.

Le partenariat en cours qui permet d'assurer le déploiement au national sur les 3 prochaines années.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	500 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire ou majoritaire
Explication de la recherche de fonds	<p>Les fonds vont servir à capter des utilisateurs, clients et artisans, chacun dans une niche identifiée.</p> <p>Levée de fonds pour lancer commercialement la solution (validée par l'ACPR) et le déploiement des autres services qui suivront.</p> <p>La stratégie de développement commercial est prête à être mise en place, sachant qu'elle sera testée en temps réelle et repositionnée si besoin pour maximiser l'usage des ressources financières.</p>

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Complément	L'investisseur peut être actif ou passif.