

Sillage Industrie

Le pilotage des interventions pour les PME industrielles.

Sillage réunit ordres de travail, procédures, pièces et retour terrain. Levée recherchée : 2,5 M€ pour industrialiser la distribution et renforcer le produit.
Dossier au 31 août 2026.

Un travail encore fragmenté

Les responsables maintenance jonglent avec fichiers partagés, e-mails, ERP et instructions papier. Une panne impose de retrouver une procédure, une pièce et un historique avant de planifier une intervention.

Notre cible déclarée : sites de 50 à 500 salariés ayant une équipe maintenance de 5 à 30 personnes. Les entretiens fictifs sont détaillés dans le dossier commercial ; ils ne constituent pas une étude représentative.

Du signalement au retour terrain

Un opérateur signale un incident ; le responsable qualifie, affecte et planifie. Le technicien retrouve procédure et pièces, documente le travail et clôture. Le responsable compare les interventions et organise le préventif.

Le produit est un logiciel opérationnel, pas un système de contrôle industriel. Aucune commande automate, décision de sécurité ou maintenance prédictive autonome.

Une adoption observable

24 clients payants au 31 août 2026 ; 120 k€ de MRR contractuel, soit 1,44 M€ annualisés. 210 utilisateurs hebdomadaires actifs pour 286 utilisateurs provisionnés sur quatre semaines.

Ces métriques sont synthétiques et déclaratives. Les factures, contrats représentatifs et définitions sont joints. Le MRR ne comprend ni les prestations ni le pipeline.

La qualité du revenu

Cohorte existante au 31 août 2025 : 82 k€ de MRR. Sur douze mois : expansion 17 k€, contraction 2 k€, churn 5 k€. La cohorte atteint 92 k€ ; nouveaux clients : 28 k€ supplémentaires.

NRR cohorte : 112,2 %. GRR : 91,5 %. Le premier client représente 20 % du MRR ; les cinq premiers 47,5 %. Le renouvellement du premier compte reste un jalon important.

Un modèle économique simple

Abonnement annuel par site et tranche d'utilisateurs, facturé mensuellement. Déploiement et formation facturés séparément. MRR moyen 5 k€ par compte, avec dispersion de 1 à 24 k€.

Marge brute récurrente de référence : 80 % avant frais de R&D.; Le coût du déploiement n'est pas nul : 12 k€ de prestations et 7 k€ de coûts associés en août.

La distribution à construire

Deux commerciaux et les fondateurs gèrent un cycle médian déclaré de 110 jours. Le pipeline brut comporte 600 k€ d'ARR potentiel ; le total pondéré est 229 k€. Aucune opportunité n'est comptée en ARR signé.

Le BP vise une croissance mensuelle du MRR de 3 %. Cette hypothèse dépasse la cadence de certains mois historiques et dépend de recrutements et conversions à vérifier.

Marché et différenciation

Hypothèse commerciale interne : 8 000 sites cibles accessibles en France, pour 18 k€ de revenu annuel moyen sur ce sous-segment, soit 144 M€ de potentiel théorique. Ce nombre de sites est une hypothèse, pas un décompte sourcé.

La concurrence inclut GMAO, modules ERP, outils généralistes et statu quo. L'intégration rapide et l'usage terrain sont notre proposition ; aucune exclusivité technologique démontrée.

Produit et confiance

Application web et expérience mobile web, hébergement UE déclaré dans ce scénario, journal d'événements et rôles par site. Deux connecteurs ERP spécifiques déjà livrés à des clients fictifs.

Pas de certification ISO ou SOC revendiquée. Un test d'intrusion indépendant reste à programmer. Le dossier technique expose les limites, sous-traitants et dépendances.

Une équipe complémentaire

Léa Garnier, CEO : huit ans fictifs de produit et déploiement logiciel industriel. Malik Benali, CTO : dix ans fictifs d'ingénierie et exploitation SaaS.
Équipe actuelle : 14 salariés.

Trois postes prévus : sales senior, customer success et ingénieur intégration. Le BP inclut leur coût ; aucune offre signée au 31 août.

Finances et trajectoire

CA 2025 déclaré : 1 080 k€, dont 936 k€ récurrents et 144 k€ de services. Trésorerie au 31 août 2026 : 620 k€. Burn net moyen juin-août : 52 k€/mois.

Le ratio simplifié donne 11,9 mois à cette date. Le prévisionnel de trésorerie inclut les recrutements et peut être plus tendu. Le financement recherché n'est pas acquis.

Le tour Seed

2,5 M€ recherchés sur une valorisation pré-money proposée de 10 M€. Le fonds fictif Rivage envisage 1 M€ ; le solde est à syndiquer. Aucune offre ferme ni investissement acté.

Usage cible : produit 1 M€, commercial 0,8 M€, déploiement 0,4 M€, réserve 0,3 M€. Négociier gouvernance, pool salariés et conditions de clôture.

Contact : aucune coordonnée réelle, démonstration uniquement.