Sillage Industrie

Dossier fictif pour la démonstration

Présentation Seed · Dossier au 31 août 2026

Le pilotage des interventions pour les PME industrielles.

Sillage réunit ordres de travail, procédures, pièces et retour terrain.

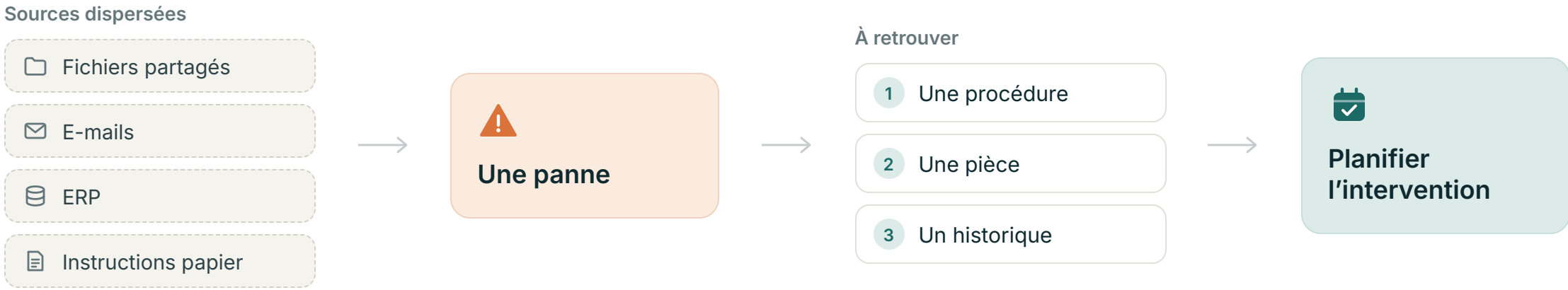
Levée recherchée

2,5 M€ pour industrialiser la distribution et renforcer le produit.

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

50 à 500
salariés par site

5 à 30
personnes dans l'équipe maintenance

Les entretiens fictifs sont détaillés dans le dossier commercial ; ils ne constituent pas une étude représentative.

Du signalement au retour terrain

1. **Opérateur**
   Signale un incident.

2. **Responsable**
   Qualifie, affecte et planifie.

3. **Technicien**
   Retrouve procédure et pièces, documente le travail et clôture.

4. **Responsable**
   Compare les interventions et organise le préventif.

Écran illustratif, données fictives

Périmètre 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

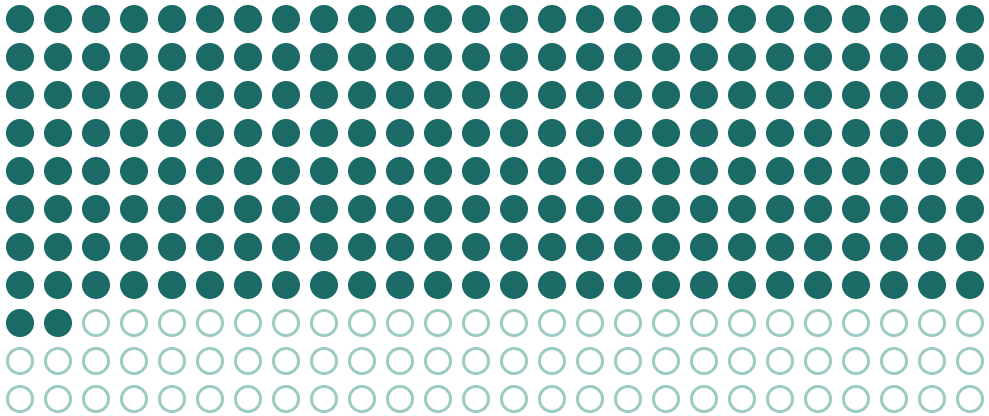
24
clients payants au 31 août 2026

120 k€
de MRR contractuel

×12

1,44 M€
annualisés (ARR)

Utilisateurs, sur quatre semaines



210
actifs chaque semaine

286
provisionnés

210 utilisateurs hebdomadaires actifs pour 286 utilisateurs provisionnés.

Le MRR ne comprend pas

- Les prestations
- Le pipeline

Joints au dossier

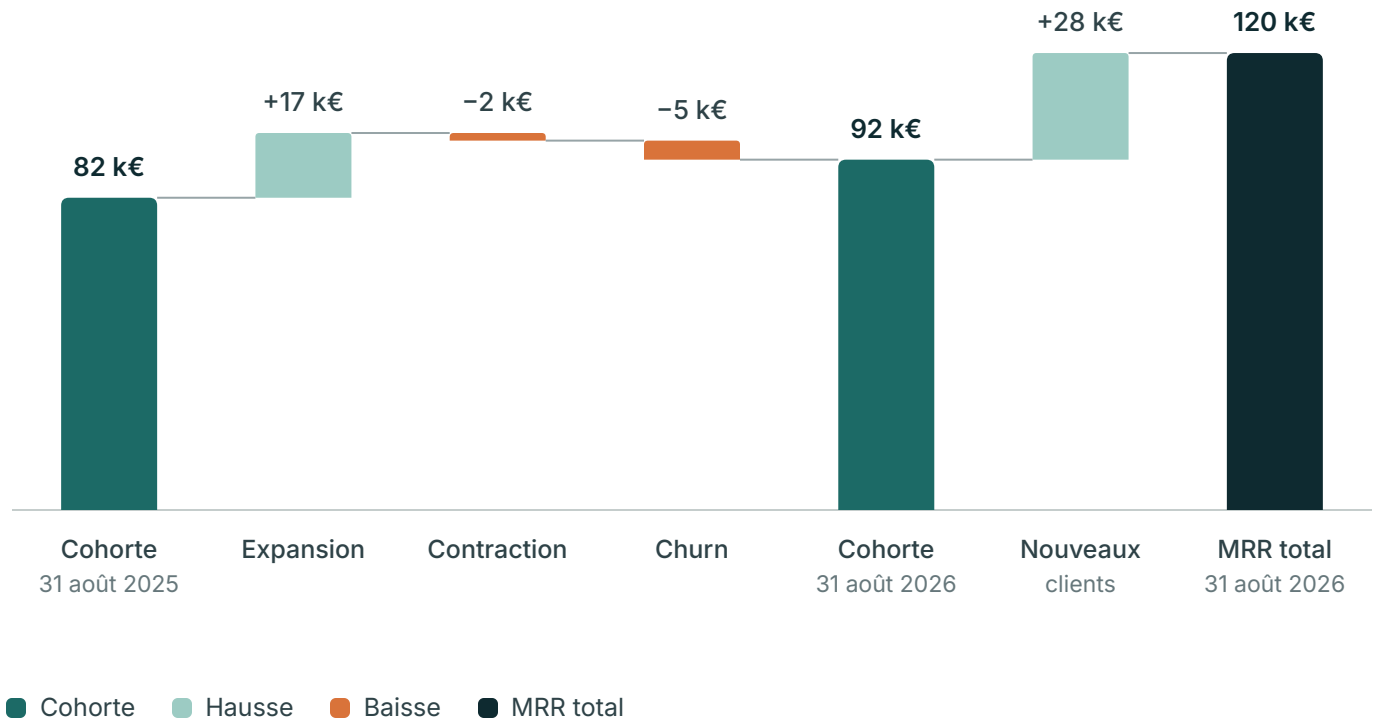
- Factures
- Contrats représentatifs
- Définitions des métriques

ⓘ Ces métriques sont synthétiques et déclaratives.

La qualité du revenu

Cohorte existante au 31 août 2025 : 82 k€ de MRR. Douze mois plus tard, elle atteint 92 k€ ; les nouveaux clients ajoutent 28 k€.

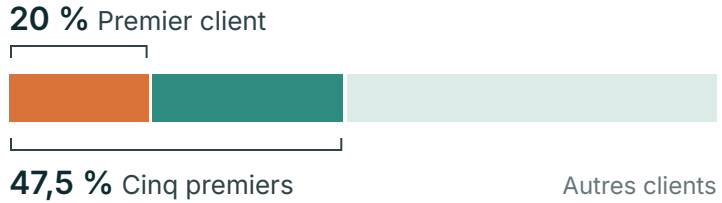
Pont de MRR sur douze mois



112,2 %
NRR de la cohorte

91,5 %
GRR de la cohorte

Concentration du MRR



Le renouvellement du premier compte reste un jalon important.

Un modèle économique simple

Abonnement annuel

Par site et tranche d'utilisateurs, facturé mensuellement.

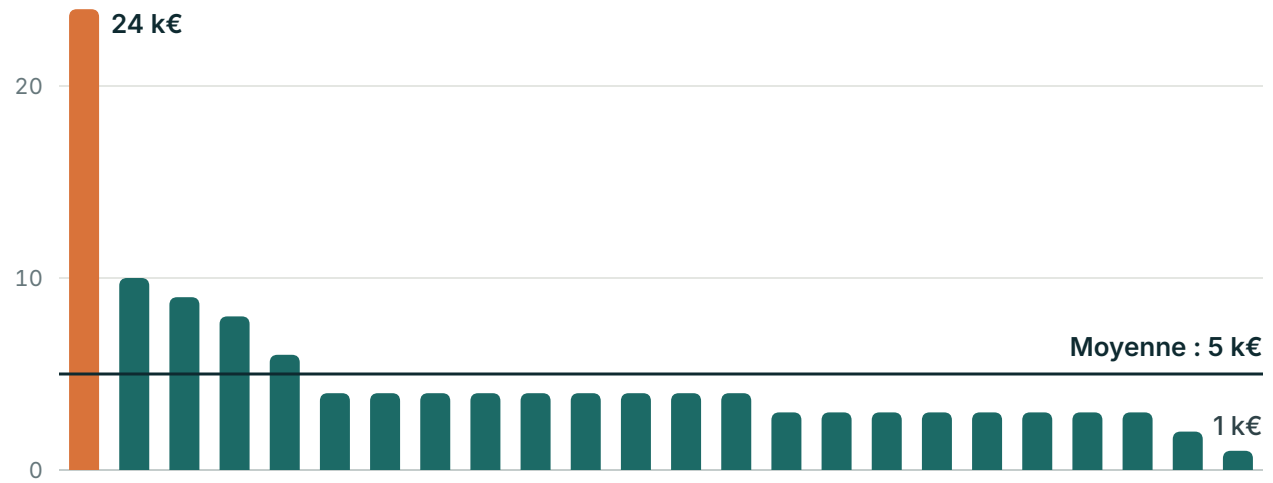
Déploiement et formation

Facturés séparément.

5 k€

MRR moyen par compte, avec une dispersion de 1 à 24 k€

MRR par compte, 24 comptes, en k€



80 %

Marge brute récurrente de référence, avant frais de R&D.

Août 2026

Le coût du déploiement n'est pas nul

La distribution à construire

Deux commerciaux et les fondateurs gèrent un cycle de vente médian déclaré de 110 jours.

Pipeline au 31 août 2026

Pipeline brut, ARR potentiel

600 k€

Total pondéré

229 k€

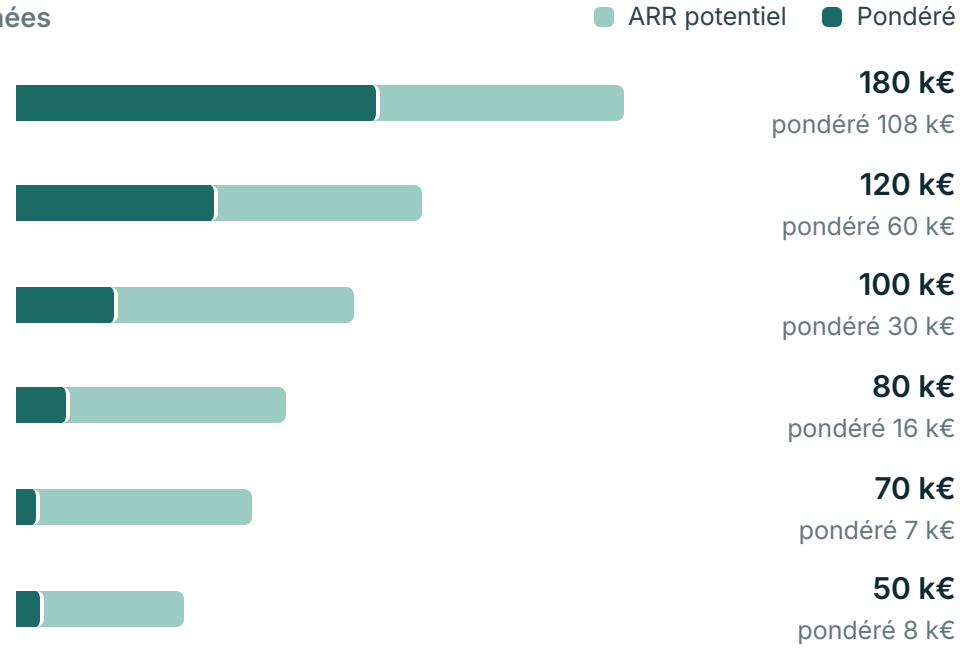
Compté en ARR signé

Aucune opportunité

2 + fondateurs
commerciaux

110 jours
cycle médian déclaré

Opportunités ouvertes, non signées



Probabilités estimées par la direction.

Hypothèse du BP

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 × **18 k€** de revenu annuel moyen sur ce sous-segment = **144 M€** de potentiel théorique

ⓘ Ce nombre de sites est une hypothèse, pas un décompte sourcé.

La concurrence inclut

- GMAO
- Modules ERP
- Outils généralistes
- Statu quo

Notre proposition

- ✓ Intégration rapide
- ✓ Usage terrain

ⓘ Aucune exclusivité technologique démontrée.

Produit et confiance

Journal d'événements

08:12 **Incident signalé**
Opérateur

08:30 **Affecté à l'équipe B**
Responsable de site

09:05 **Procédure PR-112 consultée**
Technicien

10:35 **Compte rendu et photos ajoutés**
Technicien

10:40 **Intervention clôturée**
Technicien

Rôles par site

- Administrateur
- Responsable de site
- Technicien

Écrans illustratifs, données fictives

En place

- 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

Limites déclarées

- 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

LG

Léa Garnier

CEO

Huit ans fictifs de produit et déploiement logiciel industriel.

MB

Malik Benali

CTO

Dix ans fictifs d'ingénierie et exploitation SaaS.

Équipe actuelle : 14 salariés

Fondateurs	2
Produit et tech	6
Commerciaux	2
Déploiement et support	3
Opérations	1

Trois postes prévus

Sales senior
À recruter

Customer success
À recruter

Ingénieur intégration
À recruter

ⓘ Le BP inclut leur coût ; aucune offre signée au 31 août.

Finances et trajectoire

CA 2025 déclaré

1 080 k€

936 k€ récurrents — 144 k€ de services

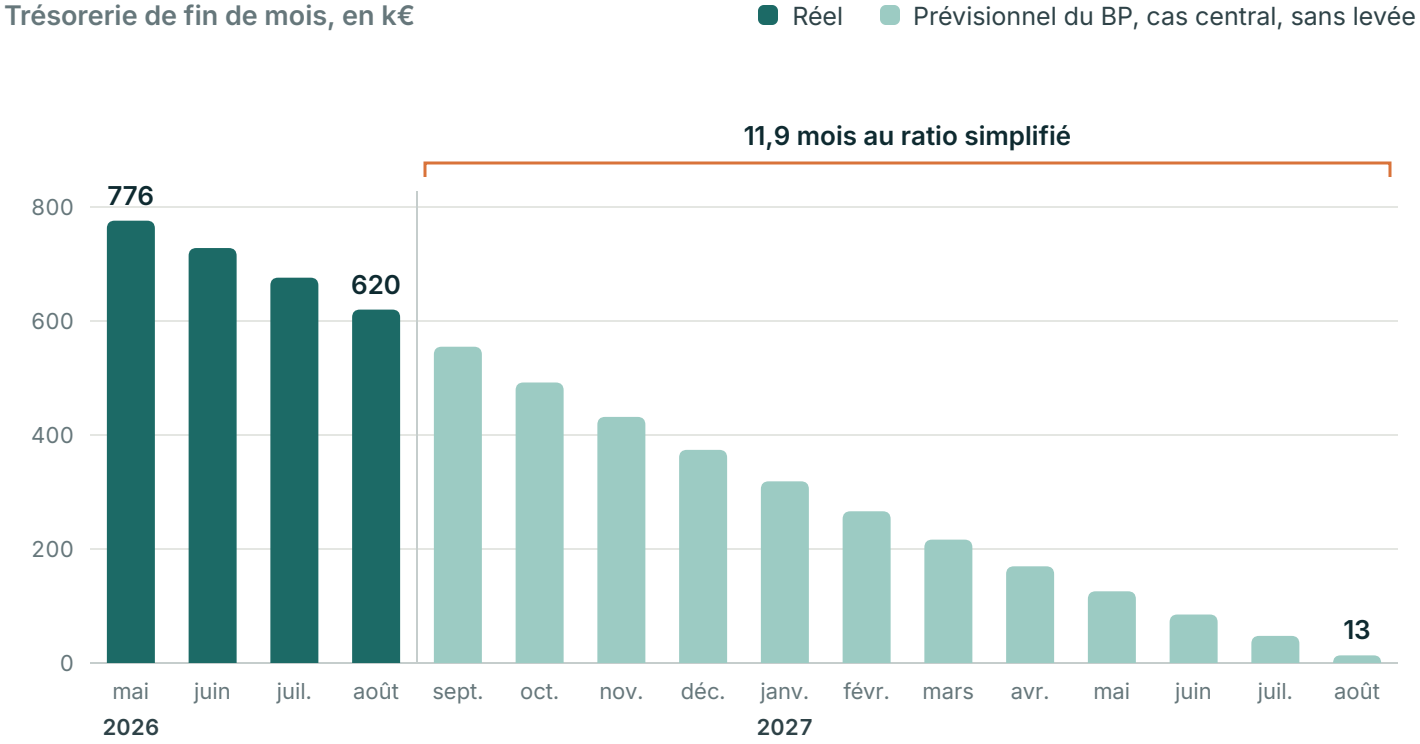
Trésorerie au 31 août 2026	**620 k€**
Burn net moyen juin-août	**52 k€/mois**

Runway, ratio simplifié

11,9 mois

620 k€ / 52 k€ par mois, à cette date

Trésorerie de fin de mois, en k€



ⓘ 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

10 M€
valorisation pré-money proposée

Tour envisagé

1 M€	1,5 M€
Le fonds fictif Rivage envisage 1 M€	Solde à syndiquer

ⓘ Aucune offre ferme ni investissement acté.

À négocier

- Gouvernance
- Pool salariés
- Conditions de clôture

Usage cible des fonds

Total	2,5 M€

Contact
Aucune coordonnée réelle, démonstration uniquement.