

# Dossier Investisseur

Cfixé — Solution tout-en-un boostée à l'IA pour digitaliser les indépendants du service

## L'Opportunité

200k€ pour 10% de notre capital — un ARR projeté de 37.7M€ en 2029, sans aucune levée supplémentaire nécessaire.

Valorisation post-money : 2.0M€ • Retour investisseur détaillé dans la section Projection de Retour



- Traction prouvée, nouveau cap**  
Product-market fit validé en 2025 avec 255 clients actifs et 121k€ de CA. Changement de cap stratégique : **passage au PLG (Product-Led Growth) pour accélérer massivement l'acquisition dès septembre 2026.**
- Croissance auto-financée**  
Chaque euro de CA est réinvesti en acquisition. Pas besoin de lever à nouveau pour atteindre la rentabilité — elle arrive **naturellement via le modèle PLG.**
- Unit economics best-in-class**  
LTV/CAC de 8.7x et payback de 3.3 mois. Pas de commercial dédié grâce au PLG + IA : le **CAC reste structurellement bas.**

## Preuve de Concept — Ce qu'on a déjà prouvé

Nous ne partons pas de zéro. L'année 2025 a permis de **valider chaque brique du modèle** avec un budget limité. Voici les données concrètes qui prouvent que le passage au PLG est non seulement possible, mais déjà amorcé.



### L'IA change la donne pour le PLG

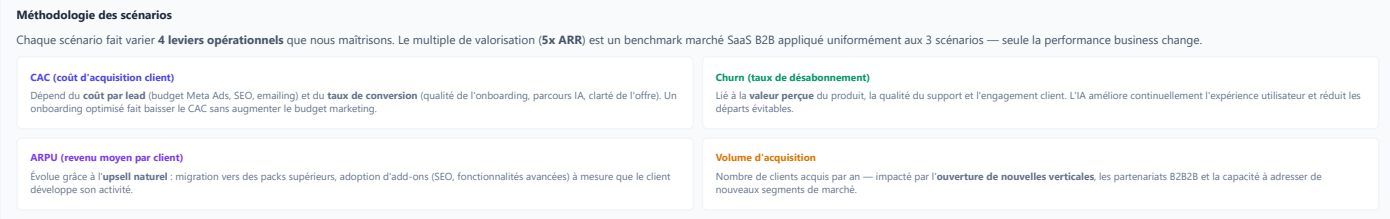
Ce qui rend notre approche PLG unique, c'est la **puissance de l'IA intégrée au produit**. Aujourd'hui, à partir d'un simple flyer ou d'une carte de visite, notre IA peut **générer un site complet** pour un professionnel. Migrer un site existant se fait en quelques minutes. Créer des offres, du contenu, des articles SEO — tout est automatisé.

C'est un changement de paradigme : là où il fallait des heures d'accompagnement humain, **l'IA permet un onboarding en quelques minutes**. Le coût marginal d'un nouveau client tend vers zéro, et c'est ce qui rend le modèle PLG scalable à l'infini.



## Projection de Retour

Scénario	Clients 2029	ARR 2029	Valo (5x ARR)	Valeur 10%	Retour
Conservateur	20 694	12.3M€	61.4M€	6.1M€	30.7x
Base (notre scénario)	57 134	37.7M€	188.6M€	18.9M€	94.3x
Optimiste	77 072	58.6M€	292.9M€	29.3M€	146.5x

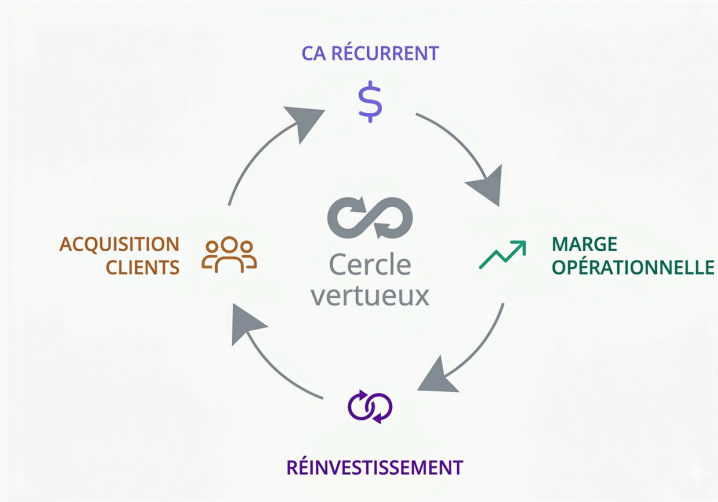


### Capital Efficiency : petite levée, résultats spectaculaires

La plupart des SaaS B2B lèvent 500k-2M€ en seed pour atteindre ces métriques. Notre modèle PLG (**pas de sales, onboarding IA**) nous permet d'atteindre **37.7M€ d'ARR** avec seulement **200k€** de financement externe. Le CA cumulé sur 4 ans (**35.2M€**) est le véritable moteur de croissance : **chaque euro de marge est réinvesti immédiatement en acquisition.**

## Le Moteur de Croissance

Notre croissance repose sur un **cercle vertueux auto-alimenté**. Contrairement à la plupart des SaaS qui brûlent du cash en attendant une prochaine levée, **chaque euro de CA est réinvesti immédiatement en acquisition**. Le revenu généré finance directement la croissance, **sans dépendance au cash externe**. C'est ce qui nous permet d'affirmer qu'**aucune levée supplémentaire n'est nécessaire** pour atteindre nos objectifs.



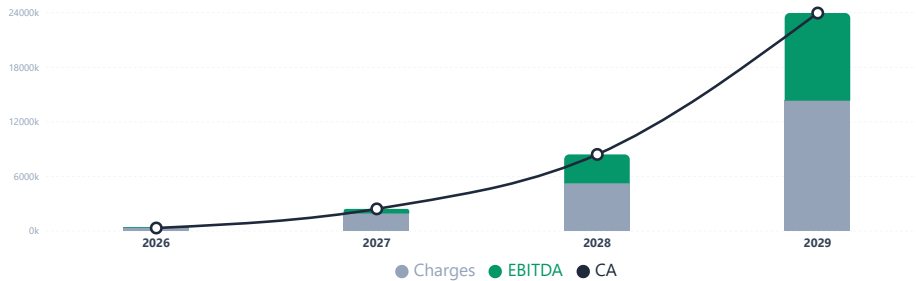
### Croissance du MRR (k€) et base clients

Evolution trimestrielle — la courbe exponentielle reflète l'effet composé du modèle



### Trajectoire financière (k€)

Charges + EBITDA = CA — la part verte croissante reflète l'amélioration de la marge



## Unit Economics

Ces métriques prouvent que **chaque client acquis est rentable** et que le modèle est scalable. Le PLG (Product-Led Growth) élimine le besoin d'une équipe commerciale dédiée : c'est **le produit lui-même qui convertit**, grâce à un onboarding automatisé par IA. Résultat : un **coût d'acquisition structurellement bas**, un payback rapide, et une valeur vie client élevée. Ces ratios s'améliorent année après année avec la baisse du churn et la **montée en gamme naturelle des clients** (migration inter-packs, add-ons).



ARPU

55 €/mois

Revenu moyen par client. 4 offres d'abonnement (29€ à 79€/mois) conçues pour accompagner la montée en maturité du client. La **migration naturelle vers les packs premium** et l'adoption des add-ons (Pack SEO à 89€) font **progresser l'ARPU sans effort commercial** — c'est le produit qui génère l'upsell.

Pack Starter: 29€   Pack Booster: 39€   Pack Zen: 49€   Pack Smart Ride: 79€



LTV / CAC

8.7x

Excellent (benchmark > 3x)

Chaque €1 investi en acquisition rapporte **8.7€**. Le CAC de 138 € est **remboursé en seulement 3.3 mois** — ensuite c'est du **profit pur** sur toute la durée de vie du client. Ce CAC restera maîtrisé grâce aux **partenariats B2B2B**, au **programme d'affiliation** et au **bouche-à-oreille** qui compensent naturellement l'augmentation des volumes. Nous ne visons que **~5% du marché adressable**, aucun risque de saturation. La solution s'applique à tout secteur nécessitant un système de réservation ou prise de RDV (beauté, bien-être, loisirs, nettoyage, services à la personne...) — autant de **verticales accessibles sans refonte technique**.



3.3 mois

Payback CAC

Benchmark SaaS : < 12 mois



77.1%

Marge Brute

Standard SaaS : > 70%



5.0% → 3.5%

Churn mensuel en baisse

L'IA réduit les départs évitables

Métrique	2026	2027	2028	2029
ARPU	52 €	54 €	55 €	55 €
CAC	121 €	129 €	121 €	138 €
LTV	831 €	926 €	1060 €	1212 €
LTV / CAC	6.7x	6.9x	8.6x	8.7x
Payback (mois)	3.1	3.3	2.9	3.3

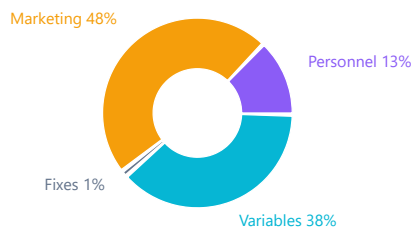


Seuil de rentabilité atteint en Déc 2026  
~1290 clients nécessaires pour couvrir l'ensemble des charges

## Synthèse Financière

Indicateur	2026	2027	2028	2029
Chiffre d'Affaires	338k€	2.4M€	8.4M€	24.0M€
Total Charges	420k€	1.9M€	5.3M€	14.3M€
EBITDA	-82k€	503k€	3.2M€	9.6M€
Résultat Net	-91k€	403k€	2.4M€	7.2M€
Trésorerie (fin)	375k€	742k€	3.1M€	10.2M€
Clients actifs (fin)	1499	6701	21115	57134
MRR (fin d'année)	80k€	363k€	1.2M€	3.1M€
Marge EBITDA	-24.3%	20.6%	37.7%	40.2%
Effectifs	4	9	20	45
CA / employé	84k€	271k€	421k€	533k€
Croissance CA	+179%	+622%	+246%	+184%

### Répartition des charges 2029



### Chiffres clés cumulés (4 ans)

CA cumulé	35.2M€
EBITDA cumulé	13.2M€
Trésorerie fin 2029	10.2M€
Croissance CA 2026-2029	x71
Nb levées supplémentaires	0

## Feuille de Route

### 26 2026 — Lancement PLG +179%

Product-market fit validé en 2025 — lancer le moteur de croissance Product-Led Growth

Premiers tests PLG été 2026, lancement en masse à partir de septembre. Onboarding IA, le produit se vend seul sans équipe commerciale. Itération rapide, premiers partenariats.

Rétention — 5.0% churn : Churn élevé : phase de rodage du PLG, onboarding en cours d'automatisation, modèles IA en apprentissage sur les données réelles.

CA  
338k€

EBITDA  
-82k€

Clients  
1499

MRR  
79 847 €

### 27 2027 — Accélération B2B2B +622%

Passer à l'échelle l'acquisition et ouvrir le canal partenariats

Recrutement commercial pour gros contrats B2B2B, montée en charge marketing, automatisation support IA, premiers partenariats stratégiques

Rétention — 4.5% churn : IA onboarding opérationnelle, processus affinés. CS dédié aux clients à forte valeur. Churn en baisse significative.

CA  
2.4M€

EBITDA  
503k€

Clients  
6701

MRR  
363 109 €

### 28 2028 — Scale & Rentabilité +246%

Confirmer la scalabilité et installer une rentabilité durable

Renforcement tech (backend senior), scaling CS proportionnel, marge EBITDA qui s'installe, moteur de croissance auto-alimenté

Rétention — 4.0% churn : Processus rodés et automatisés. IA entraînée sur 2 ans de données — recommandations précises. Prévention proactive du churn.

CA  
8.4M€

EBITDA  
3.2M€

Clients  
21 115

MRR  
1 156 684 €

### 29 2029 — Consolidation & Expansion +184%

Rentabilité confortable, préparation de l'expansion internationale

Équipe autoscalée (12 pers.), CA/employé en forte hausse, capacité d'autofinancement, préparation internationalisation

Rétention — 3.5% churn : Onboarding quasi-autonome, fort switching cost. L'IA réduit les départs évitables au minimum — le churn résiduel est structurellement bas.

CA  
24.0M€

EBITDA  
9.6M€

Clients  
57 134

MRR  
3 143 793 €

## Pourquoi Investir Maintenant



1

#### PMF validé, cap PLG lancé

255 clients et 121k€ de CA 2025. Le PMF est acquis, le passage au PLG en sept. 2026 va accélérer massivement l'acquisition.



2

#### PLG = CAC structurellement bas

Le produit se vend seul, pas d'équipe commerciale. Chaque client rentable en 3.3 mois. LTV/CAC de 8.7x.



3

#### Zéro dilution future

Croissance auto-financée par le CA. Pas de course à la levée — votre part conserve 100% de sa valeur.



4

#### -5% du marché seulement

Aucun risque de saturation. Verticales duplicables (beauté, bien-être, loisirs, nettoyage, services à la personne) sans refonte technique.



5

#### Marge brute 77.1%

Unit economics best-in-class. L'IA d'onboarding et l'amélioration continue du produit réduisent les départs évitables — le churn baisse naturellement.



6

#### Prochaine levée = international

Si levée en 2028-2029, ce sera depuis une position de force pour l'international — jamais pour survivre.

200k€ aujourd'hui → 18.9M€ en 2029

10% d'un SaaS rentable à 37.7M€ d'ARR • Multiple 94.3x en 4 ans • Sans dilution supplémentaire

**57 134** **37.7M€** **94.3x**  
clients actifs ARR retour investisseur

Document confidentiel • Projections prévisionnelles