

OPPORTUNITÉS SAAS 2026-2027 : GUIDE COMPLET ET DÉTAILLÉ

Table des matières

1. [SECTION B2B : 10 Opportunités détaillées](#)
 2. [SECTION B2C : 10 Opportunités détaillées](#)
 3. [RÉFLEXION STRATÉGIQUE : Quelle direction prendre](#)
 4. [PLAN D'ACTION : Atteindre 5K MRR en 12 mois](#)
-

SECTION B2B : 10 OPPORTUNITÉS DÉTAILLÉES

1. RGPD / Conformité données pour PME

C'est quoi concrètement ?

Un logiciel RGPD aide les entreprises à respecter la loi européenne sur la protection des données personnelles.
Concrètement, voici ce que fait l'outil :

1. Bannière de cookies (Consent Management)

- Quand quelqu'un visite ton site web, une bannière apparaît : "Acceptez-vous les cookies ?"
- L'outil scanne automatiquement tous les cookies de ton site (Google Analytics, Facebook Pixel, etc.)
- Il affiche une liste des cookies par catégorie (nécessaires, statistiques, marketing)
- Il enregistre le choix de l'utilisateur (preuve de consentement)
- Il bloque automatiquement les cookies non acceptés

2. Gestion des demandes DSAR (Data Subject Access Request)

- Un client peut demander : "Quelles données avez-vous sur moi ?"
- L'outil centralise ces demandes via un formulaire
- Il génère automatiquement un rapport des données stockées
- Il permet de supprimer les données sur demande ("droit à l'oubli")
- Délai légal : 30 jours pour répondre

3. Cartographie des données (Data Mapping)

- L'outil identifie OÙ sont stockées les données personnelles (CRM, emails, fichiers)
- Il crée une carte visuelle : "Les emails clients sont dans Mailchimp, les commandes dans Shopify"
- Il aide à répondre aux questions : "Qui a accès à quoi ?"

4. Générateur de politiques de confidentialité

- Génère automatiquement une politique de confidentialité conforme
- Met à jour automatiquement quand la loi change

Pourquoi les PME en ont besoin ?

- **Amendes RGPD** : jusqu'à 20 millions € ou 4% du CA mondial
- **Obligation légale** pour toute entreprise traitant des données de citoyens EU
- Les outils actuels sont soit trop basiques (9€/mois = seulement cookies) soit trop chers (3.680€/mois = OneTrust pour entreprises)

Marché et chiffres

| Métrique | Valeur |
|----------------------------------|------------------------------|
| Taille marché mondial | 2,75-3,37 milliards € (2024) |
| Croissance | 15-25% CAGR |
| PME concernées en Europe | 25+ millions |
| Prix moyen actuel | Gap entre 9€ et 3.680€/mois |
| MRR potentiel (1% marché) | 1,25 million € |

Concurrents et leurs faiblesses RÉELLES

| Outil | Prix | Plaintes réelles |
|------------------|-----------------|---|
| OneTrust | 3.680€+/mois | "Trop cher pour les PME", "Complexe à implémenter", "Nécessite des consultants" |
| TrustArc | Prix entreprise | "Meilleur pour les grandes entreprises", courbe d'apprentissage significative |
| Cookiebot | 9-249€/mois | "Changements de tarification récents", problèmes d'intégration HubSpot |
| CookieYes | 7-59€/mois | Géociblage uniquement sur plans chers, limité au-delà des bannières |

| Outil | Prix | Plaintes réelles |
|--------|-------------|--------------------------------------|
| Enzuzo | 10-55€/mois | "Manque de fonctionnalités avancées" |

APIs disponibles

| API | Usage | Difficulté |
|------------------------|---|------------|
| Google Tag Manager API | Détecter les scripts/cookies sur un site | Moyenne |
| HubSpot API | Intégrer avec CRM pour cartographie données | Facile |
| Shopify API | Intégrer avec e-commerce | Facile |
| Salesforce API | Intégrer avec CRM entreprise | Moyenne |
| WordPress REST API | Plugin pour sites WordPress | Facile |
| APIs navigateur | Scanner cookies automatiquement | Facile |

CE QUE TU PEUX CRÉER CONCRÈTEMENT

MVP en 3-4 semaines :

1. **Scanner de cookies** (2 jours)
 - Script JavaScript qui détecte tous les cookies d'un site
 - Catégorisation automatique (nécessaires, analytics, marketing)
2. **Bannière de consentement personnalisable** (3 jours)
 - Widget JavaScript à intégrer sur n'importe quel site
 - Bloqueur de scripts si pas de consentement
 - Stockage du consentement
3. **Dashboard de gestion** (1 semaine)
 - Vue des consentements reçus
 - Statistiques (% acceptation, % refus)
 - Export pour audits
4. **Formulaire DSAR** (3 jours)
 - Page pour recevoir les demandes
 - Workflow de traitement (assignation, suivi délais)
 - Templates de réponse

5. Générateur de politique de confidentialité (2 jours)

- Questionnaire simple
- Génération automatique du texte légal

Prix recommandé : 149€-349€/mois (le gap entre les outils basiques et enterprise)

Consultants/partenaires potentiels

- **DPO (Data Protection Officers)** externalisés : ils conseillent les PME et auraient besoin d'un outil pour leurs clients
- **Agences marketing digital** : doivent mettre en conformité les sites de leurs clients
- **Cabinets comptables** : offrent de plus en plus des services de conformité
- **Consultants RGPD sur LinkedIn** : des milliers en Europe

Infopreneurs possibles (moins évident en B2B)

| Nom | Plateforme | Niche |
|-----------------------------|------------|-------------------------|
| Consultants CNIL certifiés | LinkedIn | Formation RGPD |
| Avocats spécialisés données | YouTube | Vulgarisation juridique |

2. 🔧 GMAO / CMMS (Maintenance Management)

C'est quoi concrètement ?

Un logiciel GMAO (Gestion de Maintenance Assistée par Ordinateur) aide les entreprises à gérer la maintenance de leurs équipements. **En anglais : CMMS (Computerized Maintenance Management System).**

Concrètement, voici ce que fait l'outil :

1. Gestion des ordres de travail (Work Orders)

- Quelqu'un signale un problème : "La machine X est en panne"
- L'outil crée un ticket avec description, priorité, photos
- Assignation automatique au technicien disponible
- Suivi du statut : "En attente" → "En cours" → "Terminé"
- Historique complet de chaque intervention

- Planification automatique : "Tous les 3 mois, faire une vidange sur cette machine"
- Alertes avant échéance : "Dans 7 jours, maintenance prévue"
- Checklists de maintenance (ex: vérifier huile, serrer boulons, nettoyer filtres)
- Calendrier visuel des maintenances planifiées

3. Gestion des actifs/équipements (Asset Management)

- Base de données de tous les équipements
- Pour chaque équipement : photo, manuels, garanties, historique réparations
- Suivi de la durée de vie et coûts cumulés
- Alertes quand un équipement vieillit trop

4. Gestion des stocks/pièces (Inventory)

- Liste des pièces de rechange en stock
- Alertes stock bas : "Reste seulement 2 filtres"
- Lien entre pièces et équipements

5. Reporting et KPIs

- Temps moyen de réparation (MTTR)
- Taux de disponibilité des machines (Uptime)
- Coûts de maintenance par équipement
- Productivité des techniciens

Qui utilise ça ?

- **Usines et fabricants** : machines de production
- **Immeubles et facilities** : climatisation, ascenseurs, éclairage
- **Restaurants/hôtels** : cuisine, chambres froides
- **Hôpitaux** : équipements médicaux
- **Écoles** : bâtiments, équipements
- **Municipalités** : parcs, routes, véhicules

Marché et chiffres

| Métrique | Valeur |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| Taille marché mondial CMMS | 1,05-1,29 milliard € (2024) |
| Projection 2033 | 2,5-3,1 milliards € |
| Part PME | 39% du marché |
| PME utilisant encore Excel/papier | 56% |
| Croissance annuelle | 9-10,4% |
| MRR potentiel (1% marché PME) | 333K € |

Concurrents et leurs faiblesses RÉELLES

| Outil | Prix | Plaintes réelles (G2/Capterra/Reddit) |
|--------------------|-----------------------------|--|
| MaintainX | 16- 59€/utilisateur/mois | "Manque d'intégration ERP native — équipes gèrent deux systèmes séparés" |
| UpKeep | 20- 45€/utilisateur/mois | "Difficultés d'importation de l'historique de maintenance précédent" |
| Fiix | 45€/utilisateur/mois | "Besoin d'affichage tableau de bord plus convivial" |
| Limble CMMS | 85-150€+/utilisateur | "API verrouillée derrière tarification entreprise" |

Problème majeur identifié : 46% des adoptions sont retardées à cause de la **complexité de configuration**. Les PME veulent quelque chose de simple.

APIs disponibles

| API | Usage |
|--------------------|-------------------------|
| MaintainX Open API | Intégration possible |
| UpKeep REST API | Synchronisation données |
| QuickBooks API | Lien avec comptabilité |
| Zapier | Automatisations |

| API | Usage |
|--|---------------------------|
| Slack/Teams API | Notifications techniciens |
| APIs IoT (capteurs température, vibration) | Maintenance prédictive |

CE QUE TU PEUX CRÉER CONCRÈTEMENT

MVP en 3-4 semaines :

1. Module Work Orders (1 semaine)

- Création ticket (titre, description, priorité, photos via mobile)
- Assignation au technicien
- Statuts et suivi
- Notifications push/email

2. Module Assets (1 semaine)

- Liste des équipements
- Fiche équipement (photo, specs, documents PDF)
- QR codes pour accès rapide sur mobile
- Historique des interventions par équipement

3. Maintenance préventive simple (3 jours)

- Planification récurrente (tous les X jours/mois)
- Alertes automatiques
- Génération automatique des work orders

4. Application mobile (4 jours)

- Réception des ordres de travail
- Prise de photos
- Clôture des interventions
- Mode hors-ligne basique

5. Dashboard et rapports (3 jours)

- KPIs principaux
- Export CSV/PDF

Différenciation possible :

- Interface ultra-simple (pas besoin de formation)

- Configuration en 30 minutes (pas en 3 semaines)
- Prix flat par site (pas par utilisateur = moins cher pour PME)
- IA qui analyse les pannes et suggère des patterns

Prix recommandé : 99-199€/mois par site (pas par utilisateur)

Consultants/partenaires potentiels

- **SMRP** (Society for Maintenance & Reliability Professionals)
 - Consultants ISO 55001 (gestion des actifs)
 - Consultants Lean Manufacturing
 - Associations IFMA/BOMA (facility management)
-

3. Gestion des visiteurs pour PME/Bureaux

C'est quoi concrètement ?

Un système de gestion des visiteurs remplace le cahier d'accueil papier à l'entrée des bureaux. **Concrètement, voici ce que fait l'outil :**

1. Pré-enregistrement des visiteurs

- L'employé envoie une invitation au visiteur par email
- Le visiteur reçoit un QR code
- Le jour J, il scanne le code à l'entrée = check-in instantané

2. Check-in sur tablette/kiosque

- Tablette à l'accueil (iPad ou Android)
- Le visiteur tape son nom, prend une photo
- Peut signer un NDA ou formulaire de sécurité
- Badge imprimé automatiquement

3. Notification automatique

- L'employé hôte reçoit une notification (Slack, Teams, SMS, email)
- "Votre visiteur Jean Dupont est arrivé à 14h32"

4. Impression de badges

- Badge avec nom, photo, heure, hôte
- QR code pour accès aux zones autorisées
- Couleurs différentes par type de visiteur (candidat, livreur, VIP)

5. Registre numérique et sécurité

- Historique de tous les visiteurs
- En cas d'urgence/évacuation : liste des personnes présentes
- Conformité RGPD (conservation limitée des données)
- Watchlist : blocage de personnes non désirées

6. Gestion des livraisons

- Notification quand un colis arrive
- Tracking des paquets

Qui utilise ça ?

- **Bureaux d'entreprises** : accueil sans réceptionniste
- **Espaces de coworking** : gestion multi-tenants
- **Cliniques/cabinets médicaux** : conformité sanitaire
- **Usines** : sécurité obligatoire
- **Écoles** : protection des enfants
- **Chantiers** : suivi des sous-traitants

Marché et chiffres

| Métrique | Valeur |
|----------------------------------|---|
| Taille marché mondial | 1,5-2,6 milliards € (2024) |
| Projection 2030-33 | 4-8 milliards € |
| Croissance annuelle | 13-16% CAGR |
| Entreprises cibles | 5-10 millions de bureaux dans le monde |
| MRR potentiel (1% marché) | 133-200K € |

Concurrents et leurs faiblesses RÉELLES

| Outil | Prix | Plaintes réelles |
|------------|----------------------|---|
| Envoy | Gratuit à 333€/mois+ | "Le prix est élevé et orienté vers la vente incitative, surtout pour les petites entreprises" |
| SwipedOn | 55-75€/site/mois | Personnalisation limitée, analytiques basiques |
| Proxyclick | Contact sales | Configuration complexe, tarification entreprise |
| YAROOMS | 99€/site/mois | Fonctionnalités visiteurs basiques, focus réservation de salles |

Problème principal : Les outils sont conçus pour les grandes entreprises. Les petits bureaux (10-50 personnes) trouvent ça trop cher ou trop complexe.

APIs disponibles

| API | Usage |
|---|----------------------------------|
| Envoy Open API | Webhooks, sync données visiteurs |
| Slack API | Notifications instantanées |
| Microsoft Teams API | Notifications |
| Google Calendar API | Lien avec réunions |
| Okta/Azure AD | SSO entreprise |
| APIs imprimantes badges (Brother, Dymo) | Impression |

CE QUE TU PEUX CRÉER CONCRÈTEMENT

MVP en 3-4 semaines :

1. **App tablette check-in** (1 semaine)
 - Interface tactile simple
 - Saisie nom/entreprise/hôte
 - Capture photo webcam
 - Signature électronique (NDA optionnel)
2. **Système de notifications** (3 jours)
 - Email à l'hôte

- Intégration Slack/Teams
- SMS optionnel

3. Dashboard admin (1 semaine)

- Liste des visiteurs du jour
- Historique et recherche
- Pré-enregistrement de visiteurs
- Export pour audits

4. Impression badges (2 jours)

- Génération PDF du badge
- Intégration imprimante thermique

5. Mode évacuation (1 jour)

- Liste des personnes présentes en temps réel
- Export PDF d'urgence

Différenciation possible :

- Prix ultra-compétitif : 30-50€/mois flat
- Installation en 10 minutes
- Pas besoin d'iPad Apple (fonctionne sur Android moins cher)
- Support du français/multilingue natif

Prix recommandé : 39-79€/mois par site

Consultants/partenaires

- Office managers
- Consultants workplace hybride
- Opérateurs de coworking (partenariat white-label)
- Consultants conformité sécurité

4. ESG / Reporting Carbone pour PME

C'est quoi concrètement ?

Un logiciel de comptabilité carbone aide les entreprises à mesurer et déclarer leurs émissions de gaz à effet de

serre (CO2 principalement). **Concrètement, voici ce que fait l'outil :**

1. Collecte des données d'émissions

Les émissions sont classées en 3 "Scopes" (catégories) :

| Scope | Définition | Exemples concrets |
|-------|--|---|
| 1 | Scope 1 : Émissions DIRECTES de l'entreprise | Carburant des véhicules de l'entreprise, gaz pour chauffer les locaux, émissions des machines |
| 2 | Scope 2 : Émissions INDIRECTES liées à l'énergie achetée | Électricité consommée dans les bureaux (les émissions sont à la centrale électrique, pas chez toi) |
| 3 | Scope 3 : TOUTES les autres émissions indirectes | Voyages d'affaires des employés, trajets domicile-travail, fournisseurs, transport des marchandises, fin de vie des produits vendus |

2. Calcul automatique des émissions

L'outil transforme des données brutes en "équivalent CO2" :

- Tu entres : "J'ai consommé 10 000 kWh d'électricité en France"
- L'outil applique un "facteur d'émission" : 1 kWh en France = 0,052 kg CO2
- Résultat : 520 kg CO2 équivalent

3. Dashboard et visualisation

- Graphique de tes émissions par scope
- Évolution dans le temps
- Comparaison avec l'année précédente
- Répartition par source (transport, énergie, achats...)

4. Génération de rapports conformes

- Rapport CSRD (directive européenne obligatoire)
- Rapport GHG Protocol (standard international)
- Format prêt pour les audits

5. Plan de réduction

- Suggestions d'actions (passer au vert, optimiser transport)
- Suivi des objectifs de réduction

- Alignement avec Science Based Targets (SBTi)

Pourquoi les PME en ont besoin maintenant ?

Contexte réglementaire :

- **Directive CSRD (EU)** : oblige les grandes entreprises à reporter leurs émissions
- **Effet cascade** : ces grandes entreprises demandent à leurs FOURNISSEURS (les PME) de fournir leurs données carbone
- **Exemple** : Si tu fournis des composants à Airbus, Airbus va te demander ton bilan carbone

Marché et chiffres

| Métrique | Valeur |
|--|--------------------|
| Marché logiciel ESG | 798M-950M € (2024) |
| Croissance | 17-18% CAGR |
| PME dans chaînes d'approvisionnement grandes entreprises | Millions |
| Entreprises directement concernées par CSRD | 50 000+ |
| MRR potentiel (1% de 100K PME) | 900K-1,5M € |

Concurrents et leurs faiblesses RÉELLES

| Outil | Prix | Plaintes réelles |
|--------------|--------------------|--|
| Workiva | 10K€+/an | "Configuration complexe", "Conçu pour sociétés cotées" |
| Persefoni | Prix personnalisé | "La collecte de données Scope 3 est difficile" |
| Watershed | Niveau entreprise | "Cher pour les petites entreprises" |
| Greenly | ~200€/mois | "Limité en scalabilité", "Focus Europe" |
| Sustain.Life | Acquis par Workiva | "Était abordable, maintenant orienté entreprise" |

APIs et sources de données

| Source | Données |
|----------|--------------------------------|
| EPA (US) | Facteurs d'émission américains |

| Source | Données |
|---------------------------|---|
| DEFRA (UK) | Facteurs d'émission britanniques |
| ADEME (France) | Facteurs d'émission français (Base Carbone) |
| Exiobase | 70 000+ facteurs d'émission mondiaux |
| QuickBooks/Xero API | Import automatique des dépenses |
| APIs fournisseurs énergie | Consommation électricité/gaz |

CE QUE TU PEUX CRÉER CONCRÈTEMENT

MVP en 4-6 semaines (focus Scope 1 et 2 d'abord, Scope 3 complexe) :

1. Module de saisie des données (1 semaine)

- Formulaires pour : électricité (kWh), gaz (m³), carburant véhicules (litres)
- Import CSV des factures
- Période de reporting (année, trimestre)

2. Calcul automatique (1 semaine)

- Base de données des facteurs d'émission (ADEME, EPA, DEFRA)
- Calcul CO2e par source
- Gestion des unités (conversion automatique)

3. Dashboard visualisation (3 jours)

- Graphiques par scope
- Évolution temporelle
- Top sources d'émissions

4. Génération rapport PDF (3 jours)

- Template conforme GHG Protocol
- Export pour audit

5. Module Scope 3 basique (1 semaine) - optionnel MVP

- Voyages d'affaires (km parcourus)
- Trajets domicile-travail (estimation)
- Méthode "spend-based" (€ dépensés × facteur par secteur)

Différenciation possible :

- Focus PME (pas les grandes entreprises)
- Simplification extrême de la saisie
- Intégration comptabilité (import automatique des factures énergie)
- Prix accessible : 149-299€/mois

Prix recommandé : 199-399€/mois

Consultants/partenaires

- Consultants durabilité/RSE
 - Conseillers certification B Corp
 - Cabinets comptables (Big 4 et plus petits)
 - Réseaux d'entreprises vertes
 - Formateurs transition écologique
-

5. 🚗 Field Service Management (FSM) pour artisans

C'est quoi concrètement ?

Un logiciel FSM aide les entreprises de services terrain (plombiers, électriciens, chauffagistes, climaticiens) à gérer leurs interventions. **Concrètement :**

1. Planification des interventions

- Calendrier des techniciens avec leur disponibilité
- Assignation des jobs selon géolocalisation et compétences
- Optimisation des tournées (éviter les trajets inutiles)

2. Application mobile pour techniciens

- Liste des interventions du jour
- Navigation GPS vers le client
- Fiche client avec historique
- Prise de photos avant/après
- Signature électronique du client
- Génération du bon d'intervention

3. Devis et facturation

- Création de devis sur place
- Transformation en facture après intervention
- Paiement sur place (carte, Stripe)
- Sync avec comptabilité

4. Gestion des clients (CRM)

- Historique des interventions par client
- Rappels maintenance (ex: révision chaudière annuelle)
- Contrats de maintenance

Marché et chiffres

| Métrique | Valeur |
|--|-------------------------|
| Marché FSM mondial | ~5,2 milliards € (2024) |
| Projection 2030 | 9,2 milliards € |
| PME de services terrain (HVAC, plomberie, électricité) | 2+ millions |
| Prix moyen actuel | 100-450€/mois |
| MRR potentiel (1% marché) | 1,25M € |

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Plaintes |
|---------------|--------------|--|
| Jobber | 49-229€/mois | "Générique, pas adapté aux corps de métiers spécifiques" |
| Housecall Pro | 65-229€/mois | "Assez cher pour une petite entreprise débutante" |
| ServiceFusion | 149€+/mois | "Le logiciel ne synchronise pas toujours avec la comptabilité" |
| ServiceTitan | 200€+/mois | "Cible les grandes entreprises", "Contrats annuels forcés" |

CE QUE TU PEUX CRÉER

MVP 3-4 semaines :

- Calendrier/planning techniciens
- App mobile (liste jobs, photos, signature)
- Fiche client
- Devis/facture PDF
- Sync basique comptabilité

Différenciation : Focus sur UN métier spécifique (ex: seulement les plombiers) avec des templates et workflows adaptés.

Prix : 79-149€/mois

6. Property Management pour petits propriétaires (5-50 logements)

C'est quoi concrètement ?

Un logiciel pour aider les propriétaires qui ont plusieurs biens locatifs à gérer leurs locations. **Concrètement :**

1. Gestion des locataires

- Base de données des locataires (coordonnées, bail, garant)
- Historique des échanges
- Envoi des quittances de loyer automatiques

2. Encaissement des loyers

- Prélèvement automatique
- Suivi des impayés
- Relances automatiques

3. Gestion des biens

- Fiche par logement (photos, caractéristiques, documents)
- Suivi des charges (eau, électricité, syndic)
- Calcul rentabilité par bien

4. Maintenance

- Réception des demandes locataires
- Suivi des travaux

- Historique des réparations

5. Documents

- Génération bail
- État des lieux digital
- Quittances

Marché

| Métrique | Valeur |
|---------------------------------------|-------------------------------|
| Propriétaires louant en location (US) | 9,72 millions |
| % gérant eux-mêmes | 80% |
| Segment 5-50 logements | 1-2 millions US, 3-5M mondial |

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Plaintes |
|--------------------|------------------------------|---|
| Buildium | 52-400€/mois | "Reporting peu flexible", "Bugs calculs" |
| AppFolio | Minimum 50 unités, 298€/mois | Exclut les petits propriétaires |
| TenantCloud | 16,50-52€/mois | "Inexactitudes dans la vérification locataires" |
| Innago | Gratuit | "Intégrations limitées", reporting basique |

Le gap évident : AppFolio exige minimum 50 unités. Les propriétaires de 5-50 logements n'ont pas d'outil adapté.

Prix recommandé : 49-149€/mois

7. HACCP / Sécurité alimentaire pour restaurants/producteurs

C'est quoi concrètement ?

HACCP = Hazard Analysis Critical Control Points. C'est une méthode obligatoire pour garantir la sécurité alimentaire. **Un logiciel HACCP fait :**

1. Relevés de température

- Enregistrement des températures frigo/congélateur
- Alertes si température hors norme
- Historique pour contrôles sanitaires

2. Plans HACCP

- Génération du plan HACCP adapté à l'établissement
- Identification des points critiques (CCP)
- Procédures en cas de problème

3. Checklists quotidiennes

- Ouverture : vérifier températures, propreté...
- Fermeture : nettoyage, stockage...
- Signature des employés

4. Traçabilité

- Origine des produits
- DLC (dates limite consommation)
- Numéros de lots

5. Rapports pour audits

- Historique complet
- Preuves en cas de contrôle sanitaire

Marché

| Métrique | Valeur |
|----------------------------------|------------------------------|
| Marché sécurité alimentaire | 1,24-3,52 milliards € (2024) |
| Fabricants alimentaires mondiaux | 1M+ |
| Restaurants mondiaux | 15M+ |
| % utilisant encore papier/Excel | 75% |

CE QUE TU PEUX CRÉER

MVP 3-4 semaines :

- Générateur de plan HACCP (questionnaire → document)
- Module relevés température (saisie manuelle ou connexion Bluetooth thermomètre)
- Checklists digitales (employés cochent sur tablette)
- Dashboard conformité
- Export PDF pour contrôles

Prix : 79-149€/mois

8. 📦 Gestion inventaire restaurants

C'est quoi concrètement ?

Outil pour gérer les stocks de matières premières et calculer les coûts des plats. **Concrètement :**

1. Suivi des stocks

- Inventaire des ingrédients
- Alertes stock bas
- Historique des mouvements

2. Fiches recettes / Costing

- Liste des ingrédients par plat
- Calcul automatique du coût matière
- Calcul de la marge par plat

3. Commandes fournisseurs

- Liste des fournisseurs
- Bons de commande
- Réception des livraisons

4. Analyse du gaspillage

- Suivi des pertes

- Identification des problèmes

Ton idée avec l'IA

Tu mentionnes un spécialiste du marché avec un tableur d'estimation des marges. **Tu peux créer :**

- **Calculateur de marge intelligent** : importer le menu, entrer les prix d'achat → calcul automatique marge par plat
- **Alertes IA** : "Le prix du saumon a augmenté de 20% ce mois, votre marge sur le plat X est passée de 65% à 55%"
- **Suggestions IA** : "Pour maintenir votre marge, vous pourriez réduire la portion de 10g ou augmenter le prix de 0,80€"
- **Détection des anomalies** : "Consommation de farine anormalement élevée par rapport aux ventes de pizzas"

Prix : 79-149€/mois

9. LMS Compliance Training pour PME

C'est quoi concrètement ?

LMS = Learning Management System. Un outil pour former les employés aux règles obligatoires (sécurité, hygiène, RGPD...). **Concrètement :**

1. Catalogue de formations

- Modules de formation en ligne (vidéos, quiz)
- Formations obligatoires par secteur (ex: HACCP en restauration, sécurité en BTP)

2. Assignton et suivi

- Assigner une formation à un employé
- Suivi de la progression
- Relances automatiques si non terminé

3. Évaluations et certification

- Quiz de validation
- Génération de certificats
- Historique des certifications (pour audits)

4. Reporting conformité

- % d'employés formés par thématique
- Alertes certifications expirées
- Export pour inspections

Marché

| Métrique | Valeur |
|--------------------------------------|--------------------|
| Marché LMS entreprise | 9,5-22 milliards € |
| Projection 2030-31 | 27-40 milliards € |
| PME nécessitant formation compliance | 15-20 millions |

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Plaintes |
|-------------|-----------------------------|---|
| TalentLMS | Gratuit 5 users, 109€+/mois | "Limité pour cours prêts à l'emploi", limite 10 cours gratuit |
| Absorb LMS | Prix personnalisé | "Éditer des cours peut être chronophage", focus entreprise |
| Cornerstone | Prix entreprise | "Système de reporting encombrant" |

Le problème : Les outils sont faits pour les grandes entreprises. Les PME veulent du prêt à l'emploi.

Prix : 49-99€/mois (utilisateurs illimités)

10. Quality Management ISO 9001 pour PME

C'est quoi concrètement ?

ISO 9001 est une norme internationale de qualité. Les entreprises certifiées prouvent qu'elles ont des processus de qualité. **Un logiciel QMS (Quality Management System) fait :**

1. Gestion documentaire

- Stockage des procédures et documents qualité
- Versioning (historique des modifications)

- Validation et approbation des documents

2. Non-conformités

- Enregistrement des problèmes qualité
- Analyse des causes (5 Pourquoi, Ishikawa)
- Actions correctives et préventives (CAPA)

3. Audits internes

- Planification des audits
- Checklists d'audit
- Rapports et suivi des écarts

4. Indicateurs qualité

- Tableaux de bord KPIs
- Suivi des objectifs
- Rapports pour la direction

Marché

| Métrique | Valeur |
|-----------------------------------|-------------------|
| Organisations certifiées ISO 9001 | 1,2M+ mondiales |
| Marché QMS logiciel | Multi-milliards € |

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Plaintes |
|------------|-----------------|---|
| IMSXpress | 225€+/mois | "Pas le meilleur reporting", "Besoin d'exporter vers Excel" |
| isoTracker | 225-1.200€/mois | "Tarification modulaire peut s'additionner" |
| Effivity | Budget | "Interface pourrait être plus moderne" |

Le problème : Les logiciels ISO sont vieillots, complexes, et chers. Opportunité pour une version moderne et simple.

SECTION B2C : 10 OPPORTUNITÉS DÉTAILLÉES

1. 🎬 Outils YouTube Faceless / YouTube Automation

C'est quoi concrètement ?

Les "chaînes faceless" sont des chaînes YouTube où le créateur n'apparaît jamais à l'écran. Exemples : chaînes de faits intéressants, motivation, finance, horreur, méditation...

Le workflow actuel d'un créateur faceless :

| Étape | Ce qu'il fait | Outils utilisés actuellement |
|-----------------------------|--------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Recherche de niche | Trouver un sujet rentable | VidIQ, TubeBuddy, NexLev |
| 2. Recherche de sujet vidéo | Idées de vidéos tendances | YouTube search, Google Trends |
| 3. Écriture du script | Rédiger le texte de la vidéo | Google Docs, ChatGPT |
| 4. Voiceover | Enregistrer ou générer la voix | ElevenLabs, Murf AI, sa propre voix |
| 5. Recherche de visuels | Trouver images/vidéos stock | Pexels, Pixabay, Storyblocks |
| 6. Montage vidéo | Assembler le tout | Premiere Pro, CapCut, InVideo |
| 7. Miniature | Créer le thumbnail | Canva, Photoshop |
| 8. SEO et publication | Optimiser titre, description | VidIQ, TubeBuddy |

Le problème : Les créateurs utilisent **8-10 outils différents** et passent 5-10 heures par vidéo.

Ce qui manque vraiment (plaintes Reddit/forums)

1. **Aucun outil ne gère le workflow complet** de recherche niche à publication
2. **"Enfer des tableurs"** — gérer plusieurs chaînes nécessite jongler entre outils
3. **Pas de système de collaboration** pour externaliser (briefer un monteur, valider le travail)
4. **Pas de tableau de bord multi-chaînes** — les gros opérateurs ont 5-20 chaînes

Marché et chiffres

| Métrique | Valeur |
|--|-----------------------------|
| Créateurs actifs YouTube | 65M+ chaînes |
| Croissance chaînes faceless | Exponentielle |
| Prix cours Matt Par | 997-2.000\$ |
| Prix cours NexLev | 300-510\$ |
| Infopreneurs vendant formations faceless | Dizaines avec 100K+ abonnés |

Concurrents actuels et faiblesses

| Outil | Prix | Ce qu'il fait | Limites |
|------------------|--------------------|------------------------|--|
| NexLev | 300-510\$ lifetime | Recherche niche, cours | "Les crédits AI s'épuisent vite" |
| VidIQ | 10-50\$/mois | Analytics, mots-clés | "Ne comprend pas les chaînes faceless" |
| TubeBuddy | 10-50\$/mois | Analytics, A/B tests | Générique, pas workflow |
| Pictory | 25-50\$/mois | Script → vidéo | Juste création, pas workflow complet |
| InVideo | 25-60\$/mois | Création vidéo | Pas de workflow multi-chaînes |

APIs disponibles

| API | Usage | Coût |
|------------------------------|-------------------------------|---------------------------|
| YouTube Data API v3 | Stats, upload, playlists | Gratuit (10K unités/jour) |
| YouTube Analytics API | Vues, engagement | Gratuit |
| ElevenLabs API | Génération voix IA | Pay-per-use |
| OpenAI API | Génération scripts | Pay-per-use |
| Pexels/Pixabay API | Stock images/vidéos gratuites | Gratuit |

CE QUE TU PEUX CRÉER CONCRÈTEMENT

MVP en 4 semaines :

1. Dashboard multi-chaînes (1 semaine)

- Connecter plusieurs chaînes YouTube (OAuth)
- Vue unifiée : vues, abonnés, revenus estimés par chaîne
- Statistiques agrégées

2. Module de workflow/pipeline (1 semaine)

- Kanban : Idée → Script → Voiceover → Montage → Review → Publié
- Pour chaque vidéo : statut, assigné à, deadline
- Templates de brief pour externalisation

3. Générateur de scripts IA (3 jours)

- Input : sujet, ton, durée cible
- Output : script structuré avec hooks, corps, CTA
- Intégration OpenAI/Claude

4. Connecteur voiceover (2 jours)

- Intégration ElevenLabs
- Choix de voix, génération, téléchargement

5. Module publication (3 jours)

- Upload vers YouTube via API
- Titre, description, tags optimisés
- Programmation

Fonctionnalités avancées (V2) :

- Prédiction CPM/RPM par niche
- Vérificateur copyright (scan du script pour plagiat)
- Comparaison avec concurrents

Infopreneurs majeurs (partenaires potentiels)

| Nom | Plateforme | Abonnés | Cours vendus |
|----------|------------|---------|----------------------|
| Matt Par | YouTube | 891K | "Tube Mastery" 997\$ |

| Nom | Plateforme | Abonnés | Cours vendus |
|---------------|------------|---------------|-----------------------|
| Noah Morris | LinkedIn/X | 2,5M combinés | Chaînes multiples |
| Dave Nick | YouTube | 400K+ | Formations automation |
| Caleb Boxx | YouTube | 200K+ | |
| 🇫🇷 Antoine BM | YouTube | 150K+ | Formations YouTube |

Potentiel revenu

| Scénario | Calcul |
|----------------|------------------|
| Prix | 49-89€/mois |
| 1.000 clients | 49K-89K €/mois |
| 5.000 clients | 245K-445K €/mois |
| 10.000 clients | 490K-890K €/mois |

Note : Le marché prouve la willingness-to-pay — les gens paient déjà 1.000\$ pour des formations.

2. 🎨 Outils produits digitaux Etsy

C'est quoi concrètement ?

Les produits digitaux sur Etsy = fichiers téléchargeables que les gens achètent : templates Canva, printables, planners digitaux, fichiers SVG pour découpe, templates Notion...

Ce que font les vendeurs Etsy :

1. Créer des produits digitaux (dans Canva, Illustrator, Notion...)
2. Créer des mockups (images de présentation)
3. Optimiser les listings (titre, mots-clés, description)
4. Gérer les ventes et le service client

Ce qui manque vraiment

1. Recherche de mots-clés spécifique aux produits digitaux (les outils actuels sont généralistes)
2. Génération de mockups en masse (actuellement, c'est 10 min par mockup dans Canva)

3. Optimisation IA des titres/descriptions

4. Prédiction des tendances (quels produits vont exploser ?)

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Limites |
|--------------|-------------------|--------------------------------------|
| eRank | 5,99-29,99\$/mois | Interface obsolète, données limitées |
| Marmalead | 19\$/mois | Données périmées, mauvais support |
| Sale Samurai | 9,99\$/mois | Fonctionnalités limitées |
| EverBee | 29,99\$/mois | Généraliste, pas focus digital |

API disponible

Etsy Open API v3 : API officiel et complet

- Accès aux listings, ventes, statistiques
- OAuth 2.0
- Documentation : developer.etsy.com
- GRATUIT à demander (approbation nécessaire)

CE QUE TU PEUX CRÉER

MVP 3-4 semaines :

1. Recherche mots-clés IA (1 semaine)

- Analyse des top listings dans une catégorie
- Suggestions de mots-clés à fort potentiel
- Score de compétition

2. Optimiseur de listing IA (3 jours)

- Input : photos produit, catégorie
- Output : titre optimisé, description SEO, 13 tags

3. Dashboard ventes (1 semaine)

- Stats boutique centralisées
- Graphiques tendances
- Comparaison avec concurrents

4. Générateur de mockups (optionnel V2)

- Templates de mockups par catégorie
- Placement automatique du produit

Infopreneurs

| Nom | Plateforme | Stats |
|--|------------|--------------------------|
| Gold City Ventures (Julie & Cody) | Cours | 3,3M\$ revenus étudiants |
| Lara Roxana Popa | Etsy | 20K+ ventes |
| Hannah Gardner | Multi | 100K+ |

Prix : 29-59€/mois

3. Gestion Airbnb pour petits hôtes (1-5 propriétés)

C'est quoi concrètement ?

Un outil pour aider les particuliers qui louent sur Airbnb à gérer leurs réservations et leur logement.

Ce que font les petits hôtes :

- Répondre aux demandes de réservation
- Coordonner le ménage entre deux réservations
- Gérer les check-in/check-out
- Ajuster les prix selon la demande
- Gérer les problèmes (dommages, réclamations)

Plaintes réelles des petits hôtes (Reddit r/airbnb_hosts)

- "L'équipe de ménage a annulé 2h avant le check-in"
- "La réclamation assurance a pris 6 semaines et j'ai perdu 2.400€"
- "Deux invités ont fumé à l'intérieur, 350€ de nettoyage de ma poche"
- "Les outils de pricing sont trop complexes"

Ce qui manque

1. **Tout-en-un abordable** pour hôtes 1-5 propriétés (pas 50+)
2. **Documentation dommages automatisée** — comparaison photos avant/après
3. **Marketplace prestataires locaux** — réserver ménage en un clic
4. **Tarification dynamique simple** (pas comme PriceLabs qui est complexe)

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Limites |
|------------|---------------------|---------------------------------------|
| Hostaway | 40€+/propriété/mois | Onboarding complexe, focus entreprise |
| Guesty | 120€+/mois | Surdimensionné pour petits hôtes |
| Hospitable | 29€+/mois | Courbe d'apprentissage |

APIs

- **Airbnb API** : uniquement via partenaires approuvés (demande partenariat nécessaire)
- **iCal sync** : méthode standard pour synchroniser calendriers
- **Turno** : partenaire officiel Airbnb pour coordination ménage
- **AirDNA API, Airbtics API** : données marché (payant)

CE QUE TU PEUX CRÉER

Focus sur les **pain points critiques** :

1. **Coordination ménage** (1 semaine)
 - Calendrier des réservations
 - Alerte automatique aux prestataires de ménage
 - Confirmation et paiement
2. **Documentation dommages** (1 semaine)
 - Checklist photos avant/après chaque séjour
 - Comparaison automatique
 - Rapport pour réclamation
3. **Pricing simplifié** (3 jours)
 - Règles basiques (weekend +20%, été +30%)

- Synchronisation avec calendrier Airbnb

Prix : 29-49€/mois par propriété

Infopreneurs

| Nom | Plateforme | Abonnés |
|--|------------|---------|
| Sean Rakidzich (Airbnb Automated) | YouTube | 237K |
| Robuilt (Rob Abasolo) | YouTube | 400K+ |
| BiggerPockets | YouTube | 585K |

4. CRM pour micro-influenceurs (gestion sponsors)

C'est quoi concrètement ?

Un outil pour aider les créateurs de contenu (10K-500K abonnés) à trouver et gérer leurs partenariats avec des marques.

Problème actuel des créateurs :

- Ils gèrent leurs deals sponsoring dans des tableurs Excel
- Leur media kit (présentation aux marques) devient obsolète en quelques semaines
- Ils ne savent pas combien facturer
- Ils n'ont pas d'outil pour suivre les paiements

Ce qui manque vraiment

1. **Media kit auto-actualisé** — tire les stats live de Instagram/YouTube/TikTok
2. **Calculateur de tarifs** — "Pour ton engagement et ta niche, tu devrais facturer X€"
3. **Pipeline de deals** — Kanban : Pitch → Négociation → Contrat → Livraison → Paiement
4. **Moteur de matching sponsors** — connecter créateurs et marques

Le marché est VIDE

Tous les outils actuels (GRIN 15.900\$/an, Upfluence, CreatorIQ) servent les **marques**, pas les créateurs. Il n'existe PAS d'outil pour le côté créateur.

APIs disponibles

| API | Données récupérables |
|----------------------------|---|
| Instagram Graph API | Abonnés, engagement, démographie (comptes Business) |
| YouTube Data API | Abonnés, vues, engagement |
| TikTok Display API | Stats basiques |
| Canva API | Génération templates media kit |
| Stripe API | Paiements, facturation |

CE QUE TU PEUX CRÉER

MVP 3-4 semaines :

1. Media kit dynamique (1 semaine)

- Connexion comptes sociaux (OAuth)
- Pull automatique des stats
- Page web/PDF généré automatiquement

2. Calculateur de tarifs (3 jours)

- Benchmarks par niche et engagement rate
- Suggestion de prix post Instagram, vidéo YouTube, etc.

3. Pipeline de deals (1 semaine)

- Kanban : Lead → Négociation → Contrat → Production → Paiement
- Suivi des deadlines
- Historique des collaborations

4. Facturation (3 jours)

- Génération de factures
- Suivi des paiements

Infopreneurs

| Nom | Plateforme | Abonnés |
|--------------------------------------|------------|---------|
| Justin Moore (Creator Wizard) | Multi | 100K+ |

| Nom | Plateforme | Abonnés |
|---|------------|----------------------|
| Roberto Blake | YouTube | 500K+ |
| Vanessa Lau | YouTube | 500K+ |
|  Matthieu Stefani (GDIY) | Podcast | Très influent France |

Prix : 39-79€/mois

5. Outils reselling/cross-listing (eBay, Vinted, Poshmark)

C'est quoi concrètement ?

Les "resellers" achètent des vêtements en friperie et les revendent sur eBay, Vinted, Poshmark, Depop. Ils ont besoin de lister le même article sur plusieurs plateformes.

Problème actuel

- Lister manuellement sur 5 plateformes = 30 min par article
- Quand ça se vend, il faut délistier sur les autres (risque de double vente)
- Pas de suivi du profit (achat - vente - frais)

Plaintes réelles (Reddit, Trustpilot)

- "Vendoo plante constamment pendant les périodes chargées"
- "Le délisting automatique ne fonctionne pas, j'ai eu des doubles ventes"
- "Pas d'intégration Vinted correcte"

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Limites |
|-----------------------|--------------------|--------------------------------|
| Vendoo | 14,99-49,99\$/mois | Bugs, performance lente |
| Crosslist | 29,99\$/mois | Couverture plateformes limitée |
| List Perfectly | 29-69\$/mois | Interface complexe |

APIs

- **eBay Developers Program** : API officiel complet 

- **Poshmark, Vinted, Depop, Mercari** : PAS d'API officielle 

⚠ Risque : Les plateformes sans API nécessitent du scraping ou automation browser, ce qui peut mener à des bans.

CE QUE TU PEUX CRÉER

Focus sur ce qui est faisable légalement :

1. **Multi-listing eBay + Etsy** (ont des APIs)
2. **Calculateur de profit** — track coûts d'achat, prix de vente, frais
3. **Gestion d'inventaire** — photos, descriptions, tailles
4. **Suggestions de prix** basées sur comparables vendus

Prix : 19-39€/mois

Infopreneurs

| Nom | Plateforme | Abonnés |
|------------------|------------|---------|
| Daily Refinement | YouTube | 350K+ |
| Reezy Resells | YouTube | 495K |
| Rae Sells | YouTube | 200K+ |

6. 🌐 Local SEO / Gestion Google Business Profile

C'est quoi concrètement ?

Google Business Profile (ex-Google My Business) = la fiche d'une entreprise locale sur Google Maps. Un outil de gestion aide à optimiser cette fiche pour apparaître dans les recherches locales.

Ce que fait l'outil :

- Optimiser le profil (catégories, description, photos)
- Gérer et répondre aux avis Google
- Publier des posts (promotions, actualités)
- Suivre le ranking dans les recherches locales
- Analyser la concurrence

Marché

Des millions de PME locales (restaurants, artisans, cliniques) ont besoin d'être visibles sur Google mais ne peuvent pas se payer une agence SEO (500€+/mois).

Concurrents et faiblesses

| Outil | Prix | Limites |
|--------------------|--------------|---|
| BrightLocal | 39-79\$/mois | Focus agences, courbe d'apprentissage raide |
| Yext | 200€+/mois | Focus entreprise |
| LocalViking | 49-99\$/mois | Complexe pour non-marketeurs |

API

Google Business Profile API :  OFFICIEL, GRATUIT, bien documenté

- Gérer lieux, avis, posts, médias, Q&A
- Métriques de performance

CE QUE TU PEUX CRÉER

MVP 3-4 semaines :

1. **Score de santé du profil** (3 jours)
 - Analyse automatique de la complétude du profil
 - Suggestions d'amélioration
2. **Répondeur aux avis IA** (1 semaine)
 - Génération automatique de réponses personnalisées
 - Ton cohérent avec la marque
3. **Planificateur de posts** (3 jours)
 - Programmer des posts Google
 - Templates par secteur
4. **Suivi de ranking** (3 jours)
 - Position dans le "local pack" Google
 - Comparaison avec concurrents

Prix : 29-49€/mois

Infopreneurs

| Nom | Plateforme | Abonnés |
|---|--------------|------------------|
| Neil Patel | YouTube | 1,2M+ |
| Ahrefs | YouTube | 620K |
|  Olivier Andrieu (Abondance) | Blog/YouTube | Référence SEO FR |

7. Outils croissance newsletter

C'est quoi concrètement ?

Aider les créateurs de newsletters à faire croître leur liste d'abonnés et monétiser.

Problème actuel

- Chaque plateforme (Substack, Beehiiv, ConvertKit) a ses propres analytics isolées
- Pas de vue unifiée si on utilise plusieurs outils
- Convertir des followers réseaux sociaux en abonnés email est difficile
- Pas de benchmarks ("Mon taux d'ouverture de 35% est-il bon ?")

APIs

| Plateforme | API |
|------------|---|
| Beehiiv | API v2  |
| ConvertKit | API v3  |
| Mailchimp | API  |
| Substack |  Pas d'API |

CE QUE TU PEUX CRÉER

1. **Dashboard unifié** — connecter plusieurs ESPs
2. **Score qualité abonné** — identifier les abonnés engagés vs morts

3. **Benchmarks** — comparaison avec newsletters similaires
4. **Repurposing automatique** — newsletter → threads Twitter → posts LinkedIn

Prix : 19-39€/mois

8. **Outils KDP (Kindle Direct Publishing) / Low-content books**

C'est quoi concrètement ?

KDP = plateforme d'Amazon pour auto-publier des livres. Les "low-content books" sont des livres avec peu de contenu écrit : carnets, journaux, livres de coloriage, planners...

Problème actuel

- Trouver des niches non saturées
- Vérifier qu'un design n'enfreint pas de copyright/trademark
- Créer des couvertures attractives
- Suivre les ventes et le BSR (Best Seller Rank)

Concurrents

| Outil | Prix | Limites |
|-------------------------|-------------------|---|
| Book Bolt | 9,99-19,99\$/mois | "Designer intérieur maladroit", données obsolètes |
| Publisher Rocket | 97\$ one-time | Pas de mises à jour |

APIs

- **Amazon PA-API** : données produits, BSR 
- **Amazon KDP** : PAS d'API pour publier 

CE QUE TU PEUX CRÉER

1. **Analyseur de saturation niche** — vraie compétition par catégorie
2. **Vérificateur copyright/trademark** — scan avant publication
3. **Tracker BSR** — suivi des ventes estimées

Prix : 19-39€/mois

9. Outils business coaching

C'est quoi concrètement ?

Un outil tout-en-un pour les coachs : gestion clients, réservation séances, contrats, paiements.

Problème actuel des coachs

- Jonglent entre 5+ outils (CRM, Calendly, Stripe, Google Docs, Zoom)
- Ratent des suivis clients
- Pas de mesure des résultats de leurs clients

Ce qui manque

1. **Portail client** — le client voit sa progression, ses devoirs
2. **Suivi des résultats** — mesurer et prouver le ROI du coaching
3. **Templates notes de session** — pré-construits par type de coaching

Concurrents

| Outil | Prix | Limites |
|---------------------|--------------|---|
| Paperbell | 47,50\$/mois | Outils marketing limités |
| HoneyBook | 19-79\$/mois | Focus créatifs, pas spécifique coaching |
| CoachVantage | 26\$/mois | Fonctionnalités limitées |

CE QUE TU PEUX CRÉER

1. **Portail client** — dashboard avec objectifs, notes de session, devoirs
2. **Calendrier intégré** — réservation + Zoom auto
3. **Facturation récurrente** — forfaits de coaching
4. **Templates** — différents types de coaching (business, vie, santé)

Prix : 39-79€/mois

10. 🎤 Workflow IA vidéo/voiceover pour créateurs

C'est quoi concrètement ?

Un outil qui unifie le workflow de création vidéo avec IA : écriture de script → génération voiceover → brief montage → publication.

Problème actuel

- Les créateurs utilisent ChatGPT pour le script, ElevenLabs pour la voix, Premiere pour le montage... aucun outil ne connecte tout
- Pas de cohérence de voix entre les vidéos
- La traduction automatique est mauvaise (mot-à-mot)

APIs disponibles

| API | Usage |
|-------------------------------|--------------------------------|
| ElevenLabs | Text-to-speech haute qualité |
| OpenAI Whisper | Speech-to-text |
| YouTube Data API | Publication |
| Stable Diffusion / Midjourney | Génération d'images/thumbnails |

CE QUE TU PEUX CRÉER

MVP :

1. **Éditeur de script IA** — génération et édition avec prompts
2. **Connecteur voiceover** — choix de voix, génération, profils sauvegardés
3. **Brief de montage** — document structuré pour le monteur avec timecodes
4. **Publication automatisée** — upload YouTube avec métadonnées

Prix : 29-59€/mois

RÉFLEXION STRATÉGIQUE

B2B vs B2C : Que choisir ?

Avantages B2B

| Avantage | Détail |
|--------------------------|------------------------------|
| Tickets plus élevés | 100-500€/mois vs 30-80€/mois |
| Clients plus stables | Une fois adopté, ils restent |
| Moins de support | Utilisateurs plus autonomes |
| Prospection possible | LinkedIn, email, appels |
| Pas besoin d'infopreneur | Tu peux vendre directement |

Inconvénients B2B

| Inconvénient | Détail |
|--------------------------|---|
| Cycle de vente plus long | 1-3 mois vs 1 jour |
| Besoin de démos | Appels commerciaux |
| Compétition établie | Souvent des acteurs avec des millions de \$ |
| Moins scalable au début | 1 client = 1 relation |

Avantages B2C

| Avantage | Détail |
|--------------------------|---------------------------------|
| Volume potentiel | Des millions de créateurs |
| Vente rapide | Carte bleue → accès immédiat |
| Partenariat infopreneurs | 50/50, ils apportent l'audience |
| Viralité possible | Bouche à oreille, affiliés |
| Feedback rapide | Itérations rapides |

Inconvénients B2C

| Inconvénient | Détail |
|----------------------------|--|
| Tickets plus bas | 30-80€/mois |
| Churn plus élevé | Les particuliers annulent facilement |
| Plus de support | Utilisateurs moins techniques |
| Dépendant des infopreneurs | Si le partenaire part, tu perds l'audience |
| Acquisition coûteuse | Sans infopreneur, la pub coûte cher |

Ma recommandation

Stratégie hybride

Année 1 (2026) :

1. 2-3 SaaS B2C avec infopreneurs (priorité)

- Partenariats 50/50
- Ils apportent l'audience, tu apportes le produit
- Revenus partagés mais croissance rapide

2. 1-2 SaaS B2B en parallèle

- Prospection avec assistants virtuels (250€/mois)
- Démarchage LinkedIn/email
- Croissance lente mais solide

Top picks B2C (avec infopreneurs)

| Rang | Opportunité | Pourquoi | Infopreneur cible |
|------|-------------------------------|--|-----------------------------|
| 1 | YouTube Faceless Tools | Marché en explosion, APIs disponibles, infopreneurs actifs | Matt Par, Noah Morris |
| 2 | CRM micro-influenceurs | Marché VIDE, pain point évident | Justin Moore, Roberto Blake |
| 3 | Etsy produits digitaux | API officielle, écosystème formations | Gold City Ventures |

Top picks B2B (sans infopreneur)

| Rang | Opportunité | Pourquoi | Stratégie acquisition |
|------|--------------------------------------|---|--------------------------|
| 1 | GMAO/CMMS simplifié | Marché énorme, outils actuels complexes | LinkedIn, salons pros |
| 2 | RGPD pour PME | Obligation légale, gap prix évident | DPO, agences marketing |
| 3 | Gestion inventaire restaurant | Marge critique, IA différentiante | Consultants restauration |

PLAN D'ACTION : Atteindre 5K MRR en 12 mois

Objectif

- **5.000€ MRR** en 12 mois
- **1M€ ARR** = objectif stretch (nécessite accélération)

Calcul reverse

| Scénario | Prix moyen | Clients nécessaires |
|-----------|------------|---------------------|
| B2C seul | 50€/mois | 100 clients |
| B2B seul | 150€/mois | 33 clients |
| Mix 50/50 | 100€/mois | 50 clients |

100 clients en 12 mois = ~8 nouveaux clients/mois = ~2/semaine

C'est faisable avec un bon infopreneur qui a 100K+ abonnés.

Timeline suggérée

Mois 1-2 : Choix et MVP

1. Choisir 1 opportunité B2C prioritaire

- Recommandation : YouTube Faceless Tools (le plus gros marché, le plus de preuves de willingness-to-pay)

2. Développer MVP en 4 semaines

- Focus sur les 3 features core

- Pas de perfectionnisme

3. Contacter infopreneurs

- DM sur YouTube, LinkedIn, Twitter
- Proposition de partenariat clair : "Je développe, tu vends, 50/50"

Mois 3-4 : Lancement beta

1. 10-20 beta users gratuits

- Feedback intensif
- Itérations rapides

2. Négociation partenariat infopreneur

- Contrat clair (vesting, exclusivité)
- Préparation du lancement

Mois 5-6 : Lancement public

1. Launch avec l'infopreneur

- Vidéo YouTube de présentation
- Offre de lancement (-20% ou bonus)
- Objectif : 20-30 clients

2. Début prospection B2B en parallèle

- Assistant virtuel (250€/mois)
- 100 contacts/jour LinkedIn
- 500 emails/jour

Mois 7-12 : Scaling

1. B2C

- Contenu régulier avec infopreneur
- Affiliés
- Expansion à d'autres infopreneurs

2. B2B

- Closer pour les démos (commission sur ventes)
- Optimisation du funnel

Projection MRR

| Mois | B2C (50€/mois) | B2B (150€/mois) | Total MRR |
|------|----------------------|---------------------|-----------|
| 3 | 10 clients = 500€ | 2 clients = 300€ | 800€ |
| 6 | 30 clients = 1.500€ | 8 clients = 1.200€ | 2.700€ |
| 9 | 60 clients = 3.000€ | 15 clients = 2.250€ | 5.250€ |
| 12 | 100 clients = 5.000€ | 25 clients = 3.750€ | 8.750€ |

5K MRR atteint au mois 9, 8.75K MRR au mois 12.

Investissement nécessaire

| Poste | Coût mensuel |
|-------------------------------|----------------------|
| Assistant virtuel prospection | 250€ |
| Outils (hosting, APIs) | 100€ |
| Closer (si nécessaire) | Commission seulement |
| Total fixe | ~350€/mois |

Break-even : 7 clients B2C ou 2-3 clients B2B

Mon avis honnête et brutal

Ce qui va marcher

1. **YouTube Faceless Tools** — le marché est chaud, les gens paient déjà 1.000\$ pour des formations, les APIs sont là, les infopreneurs sont identifiés. C'est le meilleur ratio effort/potentiel.
2. **Ta stratégie assistant virtuel pour le B2B** — c'est la bonne approche. 250€/mois pour quelqu'un qui prospecte 100 personnes/jour, c'est du très bon ROI.
3. **Le partenariat 50/50 avec vesting** — c'est intelligent de te protéger. Un vesting sur 2-3 ans évite que le partenaire parte après avoir encaissé les premiers revenus.

Ce qui risque de coincer

1. **Trouver le bon infopreneur** — c'est LA difficulté. Les gros infopreneurs (500K+ abonnés) reçoivent des

dizaines de propositions par jour. Il faut soit :

- Cibler des infopreneurs moyens (50-100K) plus accessibles
 - Avoir un MVP impressionnant à montrer
 - Proposer un deal très avantageux
2. **Le scope creep** — tu veux lancer 10 SaaS. C'est ambitieux. Le risque c'est de tous les lancer à moitié plutôt que d'en réussir 2-3 vraiment. Je recommande de prouver le modèle sur 1, puis d'itérer.
 3. **La technique vs le commercial** — tu es développeur, tu peux créer les outils. Mais 80% du succès vient du commercial/marketing. Même le meilleur produit ne se vend pas tout seul.

Ce que je ferais à ta place

Mois 1 :

- Choisir YouTube Faceless Tools
- Contacter 20 infopreneurs dans cette niche
- Développer un prototype fonctionnel (même pas parfait)

Si ça marche (1 infopreneur intéressé) :

- All-in sur ce partenariat
- MVP en 4 semaines
- Lancement

Si ça ne marche pas (aucun infopreneur) :

- Pivoter vers B2B pur (GMAO ou inventaire restaurant)
- Prospection directe avec assistant virtuel
- Plus lent mais moins dépendant des autres

Pour atteindre 1M€ ARR

5K MRR = 60K ARR. Pour 1M ARR, il faut 17x plus.

C'est possible en 12 mois SI :

- Tu trouves un infopreneur avec une audience massive (500K+)
- Ou tu empiles 3-4 partenariats moyens
- Ou tu lèves des fonds pour accélérer le marketing

Sans ça, 12 mois pour 1M ARR est très ambitieux. 24-36 mois est plus réaliste.

Mon conseil : Vise 5-10K MRR en 12 mois. C'est déjà un excellent résultat qui prouve le modèle. Ensuite, accélère.

Document créé le 1er janvier 2026 À mettre à jour après chaque étape