

SaaS CBAM France : Opportunité Exceptionnelle

TL;DR - Recommandation : LANCER IMMÉDIATEMENT

- ✓ **Marché captif** : 3 000+ entreprises françaises obligées de déclarer
- ✓ **Revenus croissants** : 180k€ → 2,4M€ → 5M€+ en 5 ans
- ✓ **Bootstrap possible** : Développement lean + revenus dès les premiers clients
- ✓ **Timing parfait** : Fenêtre d'opportunité limitée avant 2026

Approche Bootstrap : Comment Démarrer Sans Fonds

💡 Stratégie Lean Startup

Phase 0 : Validation (0-3 mois) - 0€ revenus

- **Interviews clients** : 50 importateurs pour valider le besoin
- **MVP papier** : Wireframes et processus documentés
- **Pre-sales** : 10 entreprises prêtes à payer avant développement

Phase 1 : Solution Minimale (3-6 mois) - 15k€/mois

- **Excel + Macros** sophistiqués pour automatiser
- **Scripts Python** pour les calculs d'émissions
- **Service hybrid** : 50% automatisation + 50% manuel
- **Prix démarrage** : 99€/mois par client
- **Équipe** : 1 fondateur + 1 développeur freelance

Phase 2 : Vraie Tech (6-18 mois) - 70k€/mois

- **Web app simple** développée avec revenus Phase 1
- **Automatisation 80%** des processus
- **Équipe** : 2 fondateurs + 2 développeurs + 1 commercial
- **Autofinancement** : Revenus Phase 1 financent développement

🎯 Métriques de Progression

Mois 3 : 5 clients pilotes × 99€ = 500€/mois

Mois 6 : 15 clients payants × 150€ = 2 250€/mois

Mois 12 : 50 clients × 200€ = 10 000€/mois

Mois 18 : 100 clients × 250€ = 25 000€/mois

Mois 24 : 200 clients × 350€ = 70 000€/mois

Le CBAM : Une Révolution Réglementaire

Qu'est-ce que c'est ?

Le **CBAM** (Carbon Border Adjustment Mechanism) est la "taxe carbone aux frontières" européenne qui oblige les importateurs à déclarer et payer pour les émissions CO₂ de leurs produits importés.

Secteurs concernés (Phase 1)

- **Acier, aluminium, ciment, engrais, électricité, hydrogène**
- Extension à d'autres secteurs d'ici 2030

Calendrier critique

- **2023-2025** : Phase transitoire (déclarations trimestrielles)
 - **2026** : Phase définitive (achat obligatoire de certificats carbone)
 - **Sanctions** : 10-50€/tonne + amendes jusqu'à 450k€
-

Pourquoi C'est une Opportunité en Or

1. Marché Captif Énorme

- **3 000+ entreprises françaises** concernées
- **Obligation légale** = marché récurrent garanti
- **PME majoritaires** (99%) = besoin de solutions simples

2. Complexité Extrême

- Calculs d'émissions carbone par produit
- Gestion de données fournisseurs internationaux
- Évolutions réglementaires constantes
- = **Barrière naturelle à l'entrée**

3. Timing Parfait






- **Phase transitoire** = temps pour développer
- **Peu de concurrents** spécialisés France
- **Grands acteurs** pas encore entrés sur le marché

4. Douleur Client Massive

- **80% du temps** consacré à la paperasse administrative
- **Risque de sanctions** énormes en cas d'erreur
- **Coûts de conseil** externes très élevés

Le Produit SaaS Idéal

Fonctionnalités Core

-  **Import automatique** des données douanières
-  **Calcul auto** des émissions carbone
-  **Génération** des déclarations trimestrielles
-  **Alertes** échéances et non-conformités
-  **Prédiction** coûts certificats carbone (2026+)

Proposition de Valeur





- **90% de temps gagné** sur les déclarations
- **Conformité garantie** = 0 amende
- **ROI client** : économies > coût abonnement

Modèle Économique

Pricing par Abonnement

- **Starter PME** : 199€/mois (jusqu'à 50 imports/trimestre)
- **Professional** : 499€/mois (jusqu'à 200 imports/trimestre)
- **Enterprise** : 1 499€/mois (illimité + services premium)

Projections de Revenus

-  Année 1 : 180k€ (50 clients moyenne)
-  Année 2 : 850k€ (200 clients moyenne)
-  Année 3 : 2,4M€ (450 clients actifs)
-  Année 5 : 5M€+ (expansion + prix premium)

Progression Revenus par Étape

- **Mois 6-12** : 15k€/mois → 180k€/an
- **Année 2** : 70k€/mois → 850k€/an
- **Année 3** : 200k€/mois → 2,4M€/an

Concurrence : Porte Ouverte

Situation Actuelle

- **The Sustainability Cloud** : Nouveau (2025), modèle freemium
- **SAP/Microsoft** : Solutions entreprise complexes et chères
- **Cabinets conseil** : Services haute valeur, pas de tech

Notre Avantage

- ✓ **Spécialisation France** : Support français, partenariats douanes
 - ✓ **Simplicité** : Interface PME vs ERP complexes
 - ✓ **Prix médian** : Ni gratuit ni hors de prix
 - ✓ **Time-to-value** : 48h vs plusieurs mois
-

Risques Maîtrisables

⚠ Risques Identifiés

- **Simplification réglementaire** : Peu probable vu les enjeux climatiques
- **Concurrence Big Tech** : Fenêtre de 2-3 ans avant leur arrivée
- **Adoption lente** : Contré par les sanctions croissantes

🛡 Mitigation

- **Expertise réglementaire** difficile à copier
 - **Relations clients** fidélisées par la complexité
 - **Extension européenne** possible si succès France
-

Roadmap Génération de Revenus

🎯 Phase 1 : Lancement Lean (0-6 mois)

Revenus cibles : 0 → 15k€/mois

- **MVP minimal** : Excel + scripts automatisés
- **10 clients pilotes** à 99€/mois (validation concept)
- **Proof of concept** avec 3-5 grandes PME
- **Objectif** : 15k€ MRR (Monthly Recurring Revenue)

🚀 Phase 2 : Scale Rapide (6-18 mois)

Revenus cibles : 15k€ → 70k€/mois

- **Vraie plateforme web** développée

- **100 clients payants** à 299€/mois moyenne
- **Partenariats transitaires** (effet levier)
- **Objectif** : 70k€ MRR = 850k€/an

Phase 3 : Domination Marché (18-36 mois)

Revenus cibles : 70k€ → 200k€/mois

- **450 clients** avec pricing optimisé
- **Features premium** (IA, analytics)
- **Expansion secteurs + upsells services**
- **Objectif** : 200k€ MRR = 2,4M€/an

Phase 4 : Leader Européen (3-5 ans)

Revenus cibles : 200k€ → 400k€/mois

- **Expansion autres pays UE**
- **Acquisitions concurrents**
- **Services haute valeur** (conseil, formation)
- **Objectif** : 5M€/an

Facteurs de Succès Critiques

Équipe

- **CTO** expérimenté réglementaire/compliance
- **Expert CBAM** (ex-douanes ou cabinet conseil)
- **Commercial** connaissant l'import/export

Partenariats

- **Transitaires** pour la distribution
- **DGDDI** pour la légitimité
- **Cabinets comptables** pour le réseau

Timing

- **Démarrage immédiat** avant l'arrivée des gros acteurs
- **Lancement commercial** T2 2025
- **Position dominante** établie avant 2026

Verdict Final

● OPPORTUNITÉ EXCEPTIONNELLE

Le CBAM est le nouveau "RGPD" du commerce international :

- Obligation légale incontournable
- Complexité technique élevée
- Marché captif gigantesque
- Fenêtre d'opportunité limitée

💡 **Action Plan Bootstrap**

1. **Valider le marché** (50 interviews importateurs)
2. **Créer MVP manuel** (Excel + scripts)
3. **Vendre avant de construire** (pre-sales)
4. **Automatiser progressivement** avec les revenus
5. **Réinvestir profits** dans la tech et l'équipe

Avantage Bootstrap : Pas de dilution, croissance organique, clients validés dès le départ



La question n'est pas "si" mais "quand" quelqu'un va dominer ce marché. Autant que ce soit vous. 🚀