

Tournio : La planification intelligente et mobile pour les artisans du bâtiment

Planifier chantiers, tournées et équipes en 5 minutes par semaine directement sur smartphone

TPE du second œuvre du bâtiment (plomberie, électricité, chauffage de 2 à 10 salariés)

Tour de table Seed de 600 k€ pour accélérer le déploiement commercial et la R&D produit



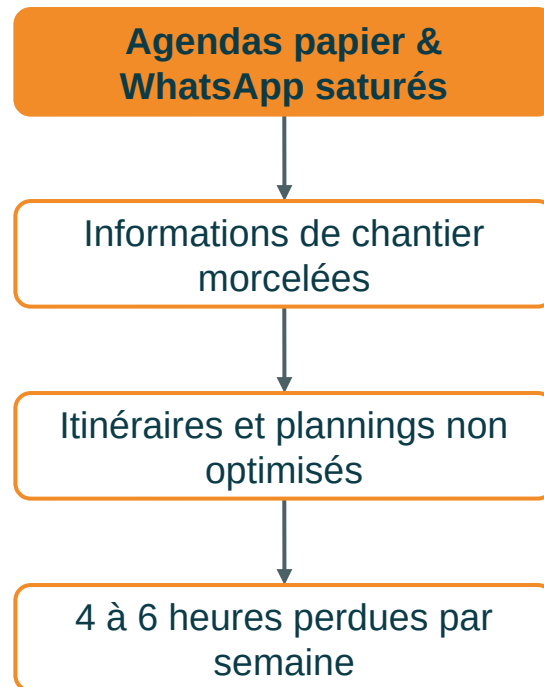
Tournio en un coup d'œil : digitaliser l'opérationnel du second œuvre

L'essentiel de notre opportunité d'investissement

- **Douleur critique** : 4 à 6 heures perdues par semaine par dirigeant dans la gestion d'agendas et d'itinéraires non optimisés.
- **Solution mobile intuitive** : Moteur d'ordonnancement automatique utilisable en 5 minutes dans la camionnette ou sur le chantier.
- **Go-to-market ancré** : Canal de distribution exclusif en direct via les comptoirs de négoce de matériaux régionaux.
- **Efficacité prouvée** : 42 entreprises clientes, 6 800 € de MRR (+18 %/mois) et churn de 1,9 %.

4 à 6 heures perdues par semaine : le casse-tête de la gestion de chantiers pour les artisans

Origine des 4 à 6 heures perdues chaque semaine par les artisans

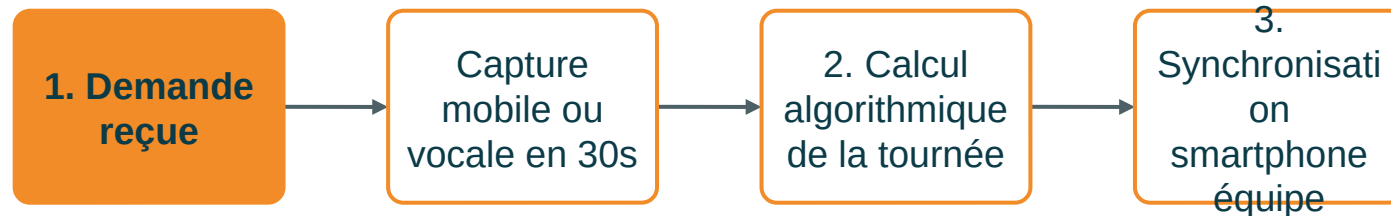


Fragmentation des flux d'information dans la gestion artisanale actuelle

- La gestion logistique artisanale est aujourd'hui fragmentée et inefficace : Constats issus de 60 entretiens clients approfondis auprès de TPE de 1 à 10 salariés :

Organiser chantiers, tournées et équipes en 5 minutes par semaine sur smartphone

Le workflow de planification Tournio en 3 étapes clés



- Capture instantanée de l'intervention
- Saisie vocale ou formulaire allégé d'un chantier en 30 secondes depuis le smartphone ou la camionnette.
- Calcul algorithmique de la tournée

Automatisation complète de la saisie d'intervention au guidage sur le terrain

Un marché sous-digitalisé : cibler les TPE du second œuvre avant l'expansion BTP

Une opportunité sectorielle majeure tirée par le besoin de modernisation



Cœur de cible (SOM)

Artisans et TPE du second œuvre (plomberie, électricité, CVC) de 2 à 10 salariés en France.



Potentiel adressable (SAM)

Ensemble des entreprises artisanales du second œuvre en France.



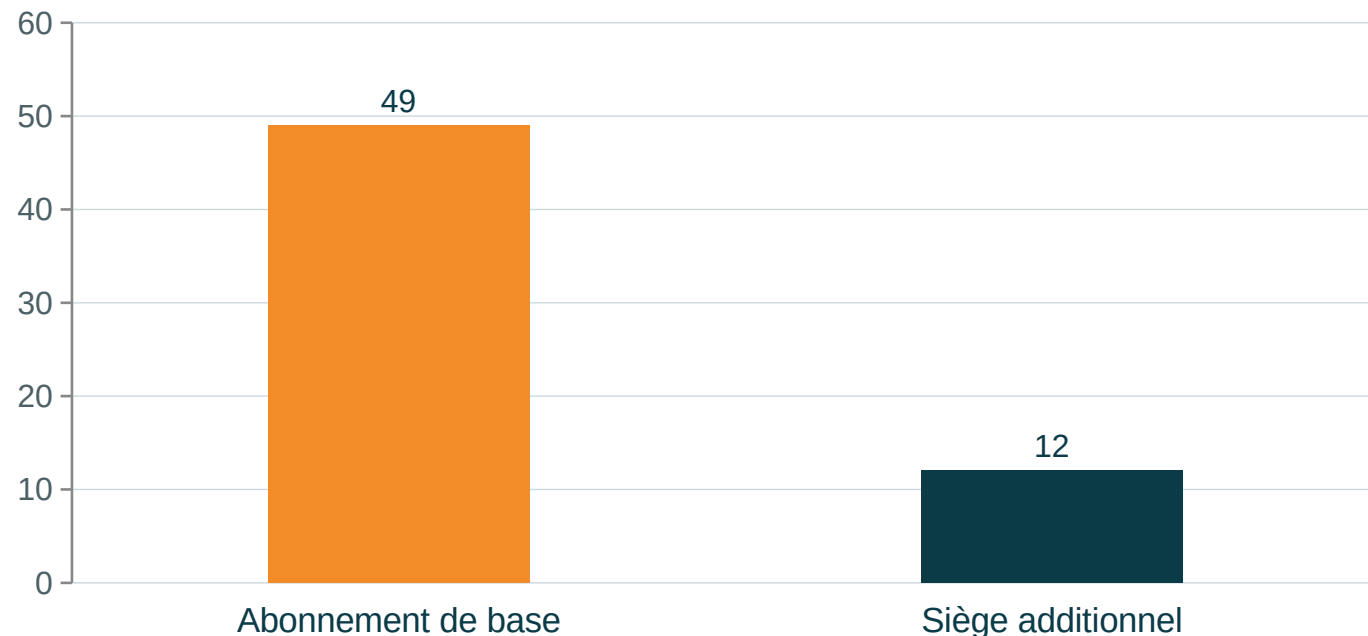
Réservoirs d'expansion (TAM)

Élargissement aux autres corps d'état du BTP et déploiement européen (Allemagne, Espagne, Italie).

Facteur d'accélération : Selon France Num (2026) : 450 000 entreprises (90 % TPE) avec seulement 14 % équipées en ERP.

Un modèle SaaS récurrent soutenu par un canal d'acquisition direct via les négociateurs de matériaux

Grille tarifaire SaaS Tournio



Modèle d'abonnement récurrent par entreprise et utilisateur actif

- Modèle de revenus prévisible et synergie terrain
- **Abonnement de base** : 49 € HT / mois par entreprise
- **Siège additionnel** : 12 € HT / mois par utilisateur actif supplémentaire

Une traction commerciale validée : 6 800 € de MRR, +18 % par mois et un churn de 1,9 %

7 mois d'exécution commerciale rigoureuse (Février – Septembre 2026)

Indicateur clé	Réalisation	Signal investisseur
Clients payants	42 entreprises	Adoption confirmée par les gérants
Utilisateurs actifs	186 utilisateurs	Usage quotidien par le terrain
MRR	6 800 €	Croissance soutenue de +18 % par mois
Taux d'attrition	1,9 % mensuel	Rétention exemplaire pour cible TPE
Satisfaction (NPS)	+61	Forte adhésion et recommandation

Face aux ERP lourds de bureau, une solution mobile native avec boucle d'optimisation terrain

Une rupture d'usage pensée pour le terrain, pas pour le bureau

Approches traditionnelles & génériques

- ERP BTP lourds : usage bureau fixe, semaines de formation requises
- Outils génériques (WhatsApp, Excel) : prise en main immédiate mais chaotique
- Tournées géographiques manuelles ou sans aucune automatisation
- Vente indirecte distante ou aucun ancrage terrain

Tournio (Mobile natif)

- 100 % Mobile natif conçu pour l'environnement chantier
- Prise en main en 5 minutes chrono sans formation
- Calcul d'itinéraires et optimisation en temps réel
- Partenariats de distribution physique via comptoirs de négoce

Barrières à l'entrée : Boucle d'optimisation propriétaire calibrée sur les aléas de chantier et réseau physique.

Une équipe combinant 12 ans d'expertise BTP et logistique tech pour exécuter la feuille de route à 18 mois

*L'alliance de la connaissance métier et de l'excellence
logicielle*



- **Camille Roux (CEO)** : 12 ans comme conductrice de travaux BTP.
- **Yanis Benali (CTO)** : Ex-lead dev logiciel logistique.
- **Inès Martin (Head of Sales)** : Ex-commerciale en négoce de matériaux.

Cap 18 mois : Atteindre 300 entreprises clientes payantes et 45 k€ de MRR.

Pourquoi investir dans Tournio : les 4 piliers d'une opportunité SaaS B2B scalable

Les catalyseurs de valeur à retenir pour investir dans Tournio



Marché sous-digitalisé massif

Des dizaines de milliers de TPE du second œuvre contraintes d'optimiser leurs marges.



PMF validé sur le terrain

Croissance de 18 %/mois, churn de 1,9 % et NPS de 61 validant l'usage quotidien.



Moat de distribution direct

Acquisition en comptoir de négoce : CAC maîtrisé et 35 % de viralité organique.



Exécution et légitimité

Maîtrise totale de la chaîne : chantiers, algorithmes de routage et partenariats.

Levée de fonds Seed de 600 k€ : accélérer le déploiement commercial et la R&D produit

Recrutement de 2 ingénieurs développeurs et développement du module devis & facturation

Déploiement de 3 commerciaux terrain sur les zones Auvergne-Rhône-Alpes et Occitanie

Activation des partenariats négoces et production de contenus d'acquisition

