

## Point d'étape sur notre financement

- La levée de fonds de 500 K€ réalisée avec Enerfip nous a permis d'**accéder à de nouveaux leviers de financement comme prévu.**
- **La BPI**, déjà partenaire historique avec un prêt R&D de 400 K€ obtenu en 2023, **a renforcé son soutien** en septembre 2025 avec un nouveau prêt de 250 K€.
- Ce financement a été accompagné par l'**arrivée de deux nouvelles banques partenaires**, BNP Paribas et CIC, qui ont chacune accordé un **prêt complémentaire** de 125 K€, venant **structurer notre dette de croissance et soutenir nos investissements produits et IA.**



# Marché et activité

Depuis l'été 2025, le marché français de l'IRVE traverse une **phase de ralentissement** qui **affecte l'ensemble de la chaîne de valeur des fabricants aux opérateurs (nos clients)**

- Bien que la France **compte désormais 168 055 points de recharge ouverts au public** fin avril 2025 (+30% sur un an, source AVERE-France) **les cycles d'investissement se tendent** :
  - **Baisse des immatriculations de véhicules électrifiés** (2025 vs 2024)
  - **Réduction ou gel de certaines aides publiques**, variant selon les régions
  - **Attentisme politique et incertitudes règlementaires** liées à la transition énergétique
- Cet environnement **rend le financement et la planification des projets plus complexes**, entraînant des retards dans la mise en service et les décisions d'équipement
- Le marché du **transport de marchandises est particulièrement touché (marché ou nous sommes fortement implentés)**, avec plusieurs **projets décalés ou suspendus chez nos clients opérateurs** :
  - Exemple : Mobilize devait atteindre 3 500 points de charge fin 2025 ; à date, seulement 450 points supervisés, soit +50 % vs 2024, mais loin des objectifs initiaux.
- **Même tendance chez les opérateurs de stations publiques**, freinés par la **baisse des subventions** et des **tergiversations politiques locales**.
- **Le plan de croissance d'Enerstock**, notre client qui opère environ 25 % des stations Leclerc et plus de 20 % du parc Intermarché en France, **a également été fortement ralenti**, ce qui pèse directement sur notre activité.



## Performances à fin septembre

### CA cumulé :

- **140K€ dont 85% en MRR**
- 115K€ sur 2024 avec 50% en MRR

### Croissance globale :

- **+18%** vs 2024

### MRR :

- **+80%** vs 2024

### Nouveaux clients signés :

- **2 clients majeurs** (RATP, Retrofeet)

### Bornes supervisées :

- **+50%** vs 2024 (3000 versus 1500 PDC)

## Projections fin 2025

### Objectif initial 2025 :

- 345K€

### Prévisions révisées :

- **~200K€**
- **Soit +23% vs 2024** mais -42% vs prévision initiale

### Taux de MRR estimé à fin 2025 :

- **~80-85%**, confirmant la solidification du modèle récurrent



# Nouveaux segments et croissance future



## Verticale transports de voyageurs

Lancement accéléré de la nouvelle verticale métier transport de voyageurs (TRV), dédiée aux plateformes de bus électriques



## 2 contrats stratégiques signés

Signature de 2 contrats stratégiques en mai : RATP et Retrofeet, pour la supervision des bornes de recharge des dépôts de bus



## Enrichissement du logiciel

Développement de nouvelles couches de services métier spécifiques à ces clients, qui enrichissent le logiciel et ouvrent une nouvelle source de croissance pour 2026



## Verticale copropriété

Ouverture d'une nouvelle verticale métier : la copropriété, ciblant la supervision et la gestion des bornes en habitat collectif (un marché en structuration avec 10 000 immeubles équipés et 33 880 projets validés\*)



## Recrutement responsable commercial

Pour soutenir la croissance commerciale, recrutement en septembre d'un responsable commercial issu de Zeplug, apportant une forte expérience du segment résidentiel



# Les actions marketing & communication à date

- Amélioration du nombre d'abonnés (+20%) et de l'engagement (+10%)
- Nouveau rythme de publication : **2 publications** par semaine
- Réflexion en cours sur la stratégie d'achat média pour une activation T1 2026

- Travail sur la stratégie de publicité digitale payante (en cours) pour une activation T1 2026

- Participation Flot'auto Lyon 2025
- Participation Flot'auto Paris 2026
- **15 salons** visités (solutrans, top transport, RNTP...)

WEB

LINKEDIN

PARTENARIATS

PUBLICITÉ

RP

EVENTS

- Audit (en cours) pour optimisation du référencement (SEO)
- Refonte du site web (en cours) avec de nouvelles pages orientées cibles (copropriété, TRM, TRV, installateurs, opérateurs...)
- Création de nouvelles pages (blog, ressources, marque employeur) à venir

- **15 communications** croisées avec les fabricants de bornes
- **10 Communications** croisées avec les clients et les partenaires

- Mise à jour du communiqué de presse
- **3 articles** publiés dans des médias spécialisés (AVEM, Flot'Auto ...)



# Renforcement de la roadmap produit 2025–2026

**Tous les objectifs de développement produit ont été atteints**, couvrant les principaux cas d'usage de nos clients et anticipant les évolutions technologiques du marché.

Les **investissements sur notre module "Smart / AI" ont été renforcés** grâce à notre partenariat avec le Laboratoire d'Informatique et Systèmes (LIS) et un chercheur associé, afin d'**intégrer davantage d'intelligence artificielle dans nos modèles de prédiction et d'optimisation** de la recharge intelligente.

Ces développements s'articulent autour de **trois axes prioritaires** :



## Pilotage smart-charging

en cours avec le LIS

Intégration du marché SPOT dans nos algorithmes, ouvrant la voie à la transaction dans le flux d'énergie et au commissionnement intelligent.



## Auto-diagnostic des bornes & maintenance prédictive

Mise en place d'un alerting intelligent pour les opérateurs logistiques et les dépôts de bus, permettant la détection et résolution automatisée des pannes.



## Aide à la configuration automatisée

Développement d'une configuration à distance par IA, capable de paramétrer automatiquement les bornes selon leur usage et leur site d'installation.



**Merci !**



**chargekeeper**