

Convertisseurs électriques NewGen pour avions

Annonce V87765 mise à jour le 13/07/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Val d'Oise

Résumé général de l'activité

Nous concevons et industrialisons des convertisseurs de puissance électrique de nouvelle génération pour l'aéronautique, avec un objectif clair : devenir la référence souveraine européenne de la conversion d'énergie électrique embarquée.

Notre technologie atteint des rendements de conversion supérieurs à 97 %, contre 90 % pour les standards du marché. Un gain qui se traduit directement en réduction de masse, de dissipation thermique et de coûts d'exploitation pour les avionneurs, intégrateurs et opérateurs.

Nos premières commandes fermes en Business Aviation sur Airbus A320 démontrent concrètement que nos produits agissent comme de véritables "unlockers de marge" pour les compagnies et les intégrateurs, en levant une contrainte technique jusqu'ici considérée comme incompressible.

Notre feuille de route s'étend de la retrofit business aviation (base de revenus immédiate, voie STC/Part 21G) vers l'aviation régionale hybride, les avions de ligne, la défense avec, à chaque étage, la même proposition de valeur : transformer une contrainte de certification et de conversion d'énergie en avantage compétitif durable.

Une fois intégrés à la définition de l'avion, nos convertisseurs bénéficient d'un effet de verrouillage naturel : un équipement certifié ne se remplace pas, ce qui garantit un flux de revenus récurrent sur 5, 10, voire 15 ans par programme.

Nous levons actuellement des fonds pour accélérer l'industrialisation et la commercialisation de cette nouvelle génération de Convertisseurs.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	1 k€

Indications concernant les éléments chiffrés

2027

CA = 650k€

Marge brute = 40%

2028

CA = 800k€

Marge brute = 40%

2029

CA = 2.4M€

Marge brute = 62%

EBE = 3%

2030

CA = 4M€.

Marge brute = 64%

EBE = 22%

2031

CA = 6.5M€

Marge brute = 67%

EBE = 31%

La société développe des produits standards "sur catalogue" afin de maximiser l'effet de scalabilité (cycle de vie 10 à 15 ans) en s'inspirant des catalogues américains.

Les marges importantes ainsi que le modèle d'industrialisation (sous-traitance de la fabrication, Mise sur le Marché par ses partenaires Distributeurs déjà implantés, faible masse salariale en interne) permettent une rentabilité maximale.

Les associés prévoient de décupler le CA en installant une filiale de production et distribution aux USA dès que possible. La R&D restera en France ainsi que la Production Europe.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Produits premium miniaturisés, fiables, à destination des avionneurs et MRO.

Note : ce marché est trusté par quelques entreprises américaines proposant des technologies "anciennes" donc lourdes et peu efficaces (chauffent beaucoup, se mettent souvent en défaut en plein vol et peuvent causer des effets indésirables sur les systèmes électriques des aéronefs).

Le savoir-faire en électronique de puissance étant en voie de disparition. Ces concurrents ne renouvellent pas leurs gammes et surfent sur des conceptions datées de plus de 10 ans.

Les avionneurs souffrent donc de devoir utiliser des convertisseurs électriques peu tolérants achetés à prix d'or.

Concurrence

3 entreprises américaines se partagent ce marché.

RETEX des avionneurs français sur ces fournisseurs :

- Lourds.
- Encombrants.
- Bruyants (des ventilateurs de refroidissement).

- Caused des défauts électriques en vol de temps à autres (perte de fonctions).
- Fournisseurs peu réactifs.

Points forts

Les produits sont :

- 2 fois plus petits,
- 2 fois plus légers,
- ultra-silencieux (pas besoin de ventilateurs),
- souverains (pour les clients fr).

Le fondateur est visionnaire, créatif, résilient, accompagné par une équipe technique très expérimentée avec un focus Exécution.

Plusieurs avionneurs, distributeurs et intégrateurs attendent les produits de la société.

Points faibles

- Manque de notoriété (entreprise pas encore connue).
- Absence aux USA (où se situe 70% du marché).

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	500 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	Cette levée de 500 k€ prévue dès Q4 2026 est une levée d'Amorçage qui permettra d'accélérer le développement du Catalogue Produits et les ventes. Une seconde levée de fonds est envisagée en 2028-2029 servant à financer l'établissement d'une filiale aux USA afin de décupler le volume d'affaires (un des cofondateurs est prêt à partir sur place pour développer l'affaire).

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Complément	Les associés ont une idée claire sur la structuration financière du Projet (maison-mère en France et filiales à l'étranger) mais sont toujours preneurs de conseil et de support sur les aspects financiers. Ils recherchent donc idéalement un investisseur ayant une bonne lecture du business aéronautique (ou à défaut, sachant introduire dans les bons réseaux) afin de prendre les décisions les plus pertinentes pour le développement de la société.