

LE COMPAGNON DUNOIS

Plateforme Nationale d'Accompagnement à Domicile
& de Formation Professionnelle

DOSSIER DE PRÉSENTATION INVESTISSEURS

Levée de fonds Série A — 1 200 000 €

12 Md€ Marché addressable	11 M Aidants familiaux	+40% Croissance 2035	2026 Lancement pilote
-------------------------------------	----------------------------------	--------------------------------	---------------------------------

Contact Investisseurs

Thomas Bernet — Fondateur & CEO

bernet.thomas@gmail.com

www.lecompagnondunois.fr

Mai 2026

SOMMAIRE

01	Le Problème	3
02	Notre Solution	5
03	Analyse du Marché	7
04	Modèle Économique	10
05	Avantage Compétitif	14
06	L'Équipe Fondatrice	17
07	Roadmap & Milestones	19
08	Plan Financier 2026-2036	22
09	Stratégie de Financement	29
10	Appel à l'Investissement	31
11	Annexes & Références	33

01 — LE PROBLÈME

Une crise silencieuse aux proportions massives

La France fait face à un défi démographique sans précédent. Le vieillissement accéléré de sa population génère une demande croissante et structurelle d'accompagnement à domicile, dans un contexte de pénurie chronique de professionnels formés et reconnus. Cette tension entre offre et demande constitue à la fois un problème social urgent et une opportunité économique considérable.

11 millions d'aidants familiaux en France	510 000 emplois d'aide à domicile non pourvus	200 000 professionnels quittent le secteur chaque année	87% des aidants ressentent un épuisement chronique
--	--	--	---

Les 5 douleurs fondamentales

1. Isolement des aidants familiaux

Les 11 millions d'aidants familiaux français accompagnent un proche sans formation, sans soutien structuré, sans reconnaissance. 87% déclarent souffrir d'épuisement physique et psychologique. Ils manquent de ressources pédagogiques adaptées, accessibles à tout moment, et personnalisées à leur situation.

2. Pénurie critique de professionnels qualifiés

Le secteur de l'aide à domicile (SAAD, SSIAD, ESMS) souffre d'un déficit structurel de 510 000 postes non pourvus selon la DREES. Les formations existantes sont longues (DEAES : 18 mois), coûteuses pour les employeurs, et inadaptées aux réalités du terrain. Le turnover dépasse 35% annuellement.

3. Absence de reconnaissance professionnelle

Les auxiliaires de vie, aides-soignants et infirmiers à domicile manquent de visibilité, de fierté professionnelle et de mécanismes de reconnaissance tangibles. Aucune plateforme ne leur offre un parcours de montée en compétences modulaire, certifié et valorisé socialement.

4. Fragmentation de l'offre de formation

Le marché de la formation dans le secteur médico-social est éclaté : organismes de formation disparates, contenus non standardisés, absence de continuité pédagogique, coûts élevés (800-1500€ par module), et faible accessibilité numérique. Seuls 23% des professionnels bénéficient d'une formation continue chaque année.

5. Sous-financement et non-recours aux droits CPF

En 2024, 1,8 milliard d'euros de droits CPF restent non utilisés dans le secteur médico-social. Les professionnels méconnaissent leurs droits, les OPCO manquent d'interlocuteurs, et les employeurs de petite taille (< 10 salariés) ne disposent pas de relais formation efficaces.

« Le coût de l'inaction est estimé à 14 milliards d'euros par an en pertes de productivité, hospitalisations évitables et burn-out des aidants. »

Source : Rapport HCAAM 2024, Cour des Comptes 2023

02 — NOTRE SOLUTION

Le Compagnon Dunois : l'écosystème complet de l'accompagnement

Le Compagnon Dunois est une plateforme numérique intégrée qui répond simultanément aux besoins des aidants familiaux, des professionnels du secteur médico-social, et des structures employeuses. Notre modèle en triple hélice — application gratuite + modules certifiés + écosystème de reconnaissance — crée un effet réseau puissant et des barrières à la sortie élevées.

PILIER 1 Applications Aidants	PILIER 2 Formation Professionnelle	PILIER 3 Écosystème Reconnaissance
Appli mobile/web 100% gratuite Contenus éditoriaux Communauté entraide IA d'orientation	Micro-modules 15-45 min Prix 2-5€ / module Certifications RS/RNCP Financement CPF/OPCO Co-crédation experts	Badges numériques Macaron véhicule Label entreprise Boutique officielle Annuaire certifié

Fonctionnalités clés différenciantes

✓ IA d'orientation personnalisée	Un moteur de recommandation basé sur le profil de l'aidant ou du professionnel suggère des modules adaptés, des ressources pertinentes, et des parcours progressifs.
✓ Micro-certification en temps réel	Chaque module complété génère automatiquement un badge numérique vérifiable (blockchain-ready), un certificat PDF téléchargeable, et une mise à jour du profil public.
✓ Modèle de co-crédation avec des experts	Les professionnels certifiés peuvent co-créditer des modules et percevoir 30% des revenus générés, créant une boucle vertueuse de contenu et de rémunération.
✓ Intégration OPCO et employeurs	API de connexion directe avec les systèmes de gestion RH des SAAD/SSIAD et des OPCO (OPCO Santé, AKTO, UNIFORMATION) pour la prise en charge automatique des formations.
✓ Boutique officielle et macaron véhicule	Un écosystème de produits dérivés professionnels (macaron, vêtements, accessoires labellisés) renforce la fierté professionnelle et génère un flux de revenus complémentaire.

03 — ANALYSE DU MARCHÉ

Un marché de 12 milliards d'euros en forte croissance

Le marché français de l'accompagnement à domicile et de la formation professionnelle dans le secteur médico-social représente une opportunité économique de premier ordre. Les données démographiques, législatives et sociétales convergent pour structurer une croissance durable à horizon 2035.

Niveau	Périmètre	Taille (M€)	Croissance
TAM	Marché total accompagnement domicile + formation médico-social France	12 000 M€	+7,2% /an
SAM	Professionnels du secteur + aidants numériquement actifs (France)	3 200 M€	+9,5% /an
SOM	Territoires pilotes Phase 1 + Phase 2 (2026-2028)	320 M€	+12% /an

Moteurs de croissance structurels

■ Démographique

1 Français sur 5 aura plus de 65 ans en 2030 (INSEE). Le nombre de personnes dépendantes devrait atteindre 2,3 millions en 2030 contre 1,6 million aujourd'hui. Le nombre de bénéficiaires APA (Allocation Personnalisée d'Autonomie) croît de 4,2% par an.

■ Législatif & politique

La loi Grand Âge et Autonomie (attendue 2026) prévoit 10 milliards d'euros de financement supplémentaire. La réforme du CPF (2023) a renforcé la traçabilité et la qualité des formations. Le Plan France 2030 investit 1,5 Md€ dans la silver économie.

■ Sociétal

Le modèle domiciliaire est plébiscité : 94% des Français souhaitent vieillir chez eux (baromètre IFOP 2024). La crise COVID a accéléré la digitalisation du secteur (+340% d'usage des outils numériques santé depuis 2020). L'économie des soins devient un sujet politique majeur.

■ Technologique

La démocratisation des smartphones (92% de taux d'équipement en France), le déploiement de la fibre, et les avancées en IA permettent des formations hybrides de qualité à coût marginal décroissant. Le marché EdTech santé croît de 18% par an en Europe.

Analyse concurrentielle

Le Compagnon Dunois évolue dans un écosystème fragmenté, sans concurrent direct proposant l'intégralité de notre offre intégrée. Nous identifions cinq catégories d'acteurs partiellement concurrents.

Concurrent	Modèle	Forces	Faiblesses vs LCD
Santé Académie	E-learning B2B professionnels santé	Notoriété, contenus médicaux	Pas d'appli aidants, prix élevés (>50€/module), pas de CPF
Docteur Ordinateur	Accompagnement numérique seniors	Réseau formateurs terrain	Non certifiant, pas de formation pro, modèle non scalable
OpenClassrooms	MOOC généraliste	Brand, UX, volume	Absent du médico-social, pas de reconnaissance sectorielle
Korian / Orpea (plateformes internes)	Formation interne salariés	Budget, captivité salariés	Fermé, non accessible aidants, non certifiant hors groupe
Formations CNFPT / ANFH	Formation publique fonction publique	Légitimité institutionnelle	Lenteur, pas de micro-modules, absent du privé lucratif

Notre positionnement unique : seule plateforme combinant application aidants gratuite, micro-modules certifiés CPF à prix accessible, système de reconnaissance professionnelle, et co-création rémunérée avec des experts du terrain.

04 — MODÈLE ÉCONOMIQUE

Un modèle multi-revenus cohérent et scalable

Le modèle économique du Compagnon Dunois repose sur sept flux de revenus complémentaires, structurés autour d'un noyau freemium (application gratuite) qui génère une base d'utilisateurs massive, puis monétise via la formation certifiée, les partenariats institutionnels et l'écosystème de reconnaissance.

Source de revenus	Cible	Prix	% CA 2028
Micro-modules formations	Professionnels	2-5€ / module	38%
Licences B2B SAAD/SSIAD	Structures employeuses	80-200€/mois	24%
Financement CPF/OPCO	Via France Travail + OPCO	150-400€/parcours	18%
Boutique & produits dérivés	Professionnels + aidants	5-85€ / produit	8%
Contrats partenariats mutuelles	AXA, MAIF, Harmonie Mutuelle	15-40k€/an	6%
Labels entreprises	Structures employeuses	500-2000€/an	4%
Data & études anonymisées	ARS, CPAM, Conseils dép.	5-20k€/étude	2%

Dynamique du modèle freemium

L'application gratuite pour les aidants familiaux constitue le moteur d'acquisition et le vecteur de notoriété. Elle crée un flux entrant de plusieurs centaines de milliers d'utilisateurs qui, progressivement, se convertissent en acheteurs de modules professionnels ou recommandent la plateforme à des professionnels de leur entourage. Ce modèle "bottom-up" est validé par des références comme Duolingo (EdTech), Doctolib (santé numérique) et Alan (InsurTech).

Métriques cibles et taux de conversion

Métrique	2026 (Pilote)	2027 (National)	2028 (Consolidation)	2030 (Maturité)
Utilisateurs actifs (aidants)	8 500	85 000	280 000	1 200 000
Professionnels inscrits	2 200	18 000	65 000	380 000
Modules vendus / mois	450	6 200	28 000	145 000
Structures partenaires B2B	12	85	340	1 800
Taux de conversion freemium → payant	5,2%	7,8%	9,5%	11,2%
Panier moyen annuel pro (€)	28€	42€	58€	87€
CA total (k€)	38	680	3 200	18 500

Économie unitaire (Unit Economics)

La solidité du modèle repose sur des métriques unitaires favorables dès la Phase 2, avec un CAC (Coût d'Acquisition Client) maîtrisé grâce à la viralité communautaire et un LTV (Lifetime Value) croissant avec la profondeur des parcours.

Métrique	Définition	Phase 1 (2026)	Phase 2 (2027)	Phase 3 (2030)
CAC (professionnel)	Coût acquisition 1 pro certifié	18€	11€	6€
LTV (professionnel)	Valeur vie client sur 3 ans	95€	145€	280€
Ratio LTV/CAC	Seuil viable > 3x	5,3x	13,2x	46,7x
CAC (aidant)	Coût acquisition 1 aidant actif	3,20€	1,80€	0,90€
Marge brute / module	Net après rémunération co-auteur	1,40€	1,50€	1,65€
Marge brute globale	% sur CA total	68%	72%	78%
Payback Period	Durée récupération CAC	8 mois	5 mois	3 mois

05 — AVANTAGE COMPÉTITIF

Des barrières à l'entrée multiples et durables

■ Effet réseau bi-face

Plus il y a d'aidants utilisateurs, plus la plateforme est attractive pour les professionnels et les structures. Plus il y a de professionnels certifiés, plus le contenu s'enrichit et la communauté aidants se renforce. Cet effet réseau crée une spirale vertueuse difficile à répliquer.

■ Propriété intellectuelle sur les contenus

Tous les modules de formation sont protégés par droits d'auteur (contrats co-auteurs). La banque de contenu constituée dès 2026 représente un actif immatériel croissant valorisé indépendamment de la plateforme technologique.

■ Certification et accréditation

L'obtention des certifications RS (Répertoire Spécifique) et à terme RNCP constitue une barrière réglementaire majeure. Le processus France Compétences prend 12 à 24 mois et nécessite une expertise sectorielle que les nouveaux entrants ne peuvent pas compresser.

■ Relations institutionnelles

Les partenariats signés avec les OPCO, conseils départementaux et SAAD constituent un tissu relationnel à forte valeur. Ces contrats incluent des clauses d'exclusivité et de longévité (3 ans minimum) qui sécurisent le revenu récurrent.

■ Data & intelligence sectorielle

La donnée anonymisée collectée sur les besoins de formation, les profils d'aidants et les pratiques professionnelles constitue un actif unique pour les ARS, CPAM et organismes de recherche. Cette data devient un avantage concurrentiel durable après 18 mois d'opération.

■ Marque et communauté

Le Compagnon Dunois construit une marque de confiance dans un secteur où la crédibilité est clé. Les témoignages d'aidants, les badges professionnels affichés et le macaron véhicule créent une présence physique dans l'espace public difficile à imiter.

06 — L'ÉQUIPE FONDATRICE

Une équipe pluridisciplinaire ancrée dans le terrain

Le Compagnon Dunois est fondé par Thomas Bernet, entrepreneur engagé dans le secteur médico-social, entouré d'une équipe fondatrice aux compétences complémentaires couvrant le médical, la technologie, la formation professionnelle et le développement commercial.

Thomas Bernet Fondateur & CEO	Directeur Pédagogique (recrutement Q1 2026)	CTO / Lead Dev (recrutement Q1 2026)
Entrepreneur, expertise stratégie et développement. Maîtrise des enjeux sectoriels, relationnels institutionnels et modèles d'affaires numériques.	Expert en ingénierie pédagogique, certifications France Compétences (RS/RNCP), gestion OPCO. 10 ans secteur médico-social.	Développeur full-stack, expérience EdTech, architecte plateforme SaaS, expertise API OPCO et intégrations RH.

Conseil Stratégique & Scientifique (en cours de constitution)

Un conseil stratégique de 5 experts sera constitué d'ici décembre 2026, regroupant : un médecin gériatre (validation médicale des contenus), un directeur d'OPCO (relations institutionnelles), un juriste spécialisé propriété intellectuelle, un entrepreneur EdTech (scale-up numérique), et un représentant d'association d'aidants (ancrage communautaire).

Plan de recrutement 2026-2027

Poste	Trimestre	Profil	Rémunération cible
Directeur Pédagogique	Q1 2026	Ingénieur pédagogique, 8+ ans secteur santé	42-50k€ + BSPCE
CTO / Lead Dev	Q1 2026	Full-stack, SaaS, EdTech	48-58k€ + BSPCE
Chargé(e) Relations OPCO	Q2 2026	Expérience OPCO Santé ou AKTO	32-38k€
Community Manager	Q3 2026	Secteur santé/médico-social	28-34k€
Dev Mobile (iOS/Android)	Q4 2026	Flutter ou React Native	38-45k€
Responsable Commercial B2B	Q1 2027	Vente SaaS B2B, secteur public	40-50k€ + variable
Data Analyst / IA	Q2 2027	NLP, recommandation, Python	45-55k€

07 — ROADMAP & MILESTONES

PHASE 1 — PILOTE TERRITORIAL		Janvier 2026 – Décembre 2026
T1 2026	Levée de fonds Série A (1,2 M€) — Constitution équipe fondatrice — Développement MVP application	
T2 2026	Lancement app aidants en Eure-et-Loir + Loiret + Loir-et-Cher — Pilote avec 5 SAAD partenaires	
T3 2026	1ers modules formation disponibles — Dépôt certification RS France Compétences — 2 000 utilisateurs actifs	
T4 2026	Bilan pilote — Levée Série B (3 M€) — 8 500 utilisateurs — 12 structures partenaires — CA : 38k€	
PHASE 2 — DÉPLOIEMENT NATIONAL		Janvier 2027 – Décembre 2028
T1-T2 2027	Extension à 5 nouvelles régions — Obtention certification RS — Intégration OPCO Santé	
T3-T4 2027	Couverture nationale — 85 000 utilisateurs — 680k€ CA — 85 structures B2B	
T1-T2 2028	Dépôt RNCP titre professionnel — Partenariats mutuelles (AXA, MAIF) — App version 2.0 avec IA	
T3-T4 2028	280 000 utilisateurs — 3,2 M€ CA — Break-even opérationnel — Préparation internationalisation	
PHASE 3 — INTERNATIONAL		Janvier 2029 – Décembre 2030
2029	Lancement Belgique, Suisse, Luxembourg — Partenariats OFPPT Maroc — Adaptation réglementaire	
2030	1,2 M utilisateurs — 18,5 M€ CA — Présence 8 pays — Introduction potentielle AIM Euronext	

08 — PLAN FINANCIER 2026-2036

Compte de résultat prévisionnel — Scénario réaliste

Poste	2026	2027	2028	2029	2030
Chiffre d'affaires (k€)	38	680	3 200	8 400	18 500
dont Modules formations	14	258	1 216	3 192	7 030
dont Licences B2B	9	163	768	2 016	4 440
dont CPF/OPCO	7	122	576	1 512	3 330
dont Boutique & autres	8	137	640	1 680	3 700
Coût des ventes (k€)	12	190	896	2 100	4 070
Marge brute (k€)	26	490	2 304	6 300	14 430
Marge brute (%)	68%	72%	72%	75%	78%
Charges d'exploitation (k€)	820	1 250	2 100	4 200	7 800
EBITDA (k€)	-794	-760	204	2 100	6 630
EBITDA (%)	n/a	n/a	6,4%	25%	35,8%
Résultat net (k€)	-810	-790	125	1 680	5 400

Besoins en financement par phase

Phase	Période	Montant	Utilisation	Source
Amorçage	T1 2026	200 000€	MVP, prototypage, équipe fondatrice (3 mois)	Love money, BPI France
Série A	T2 2026	1 200 000€	Recrutements, développement produit, pilote 3 territoires	Business angels, FCP
Série B	Q4 2026	3 000 000€	Expansion nationale, accréditations, marketing	VC, Bpifrance, OPCO
Série C	Q3 2028	8 000 000€	Internationalisation, R&D IA, acquisitions	Fonds d'amorçage, strategic

Analyse de sensibilité — 3 scénarios

Indicateur 2028	Conservateur	Réaliste	Optimiste
Taux croissance utilisateurs	+45% vs pilote	+180% vs pilote	+380% vs pilote
CA 2028 (M€)	1,8 M€	3,2 M€	6,1 M€
EBITDA 2028	-5%	+6,4%	+18%
Structures B2B partenaires	140	340	720
Modules catalogue	85	210	450
Break-even	Q2 2029	Q1 2028	Q3 2027
Valorisation estimée 2030	15 M€	45 M€	120 M€

09 — STRATÉGIE DE FINANCEMENT

Structure de la levée de fonds Série A — 1 200 000 €

Nous ouvrons une levée de fonds Série A de 1 200 000 euros auprès de business angels et fonds d'amorçage spécialisés EdTech et Silver Economy. Cette levée, combinée à des aides publiques (BPI, Crédit Impôt Innovation), financera 24 mois de développement produit, de constitution d'équipe, et de lancement du pilote sur 3 territoires.

Affectation des fonds	Montant	% levée	Timeline
Développement produit (MVP → V1.5)	360 000€	30%	T1-T3 2026
Recrutements (CTO, Dir. Péda, 3 postes)	340 000€	28%	T1-T4 2026
Marketing & acquisition Phase 1	180 000€	15%	T2-T4 2026
Certifications RS + juridique	120 000€	10%	T2-T4 2026
Partenariats institutionnels + events	100 000€	8%	T2-T4 2026
Réserve opérationnelle (trésorerie)	100 000€	8%	Buffer
TOTAL	1 200 000€	100%	24 mois runway

Valorisation et retour sur investissement

La valorisation pré-money Série A est fixée à 2,4 millions d'euros, conduisant à une dilution de 33% pour les investisseurs entrant à cette étape. Sur la base du scénario réaliste, les investisseurs Série A peuvent anticiper un multiple de retour de 15x à 20x à horizon 2030, soit un TRI estimé entre 85% et 105% sur 4 ans.

	Série A (2026)	Série B (2026)	Sortie estimée (2030)
Valorisation	2,4 M€ pré-money	10 M€ pré-money	45-120 M€
Montant levé	1,2 M€	3 M€	IPO / Strategic
Dilution investisseurs	33%	23%	n/a
Multiple estimé Série A	-	-	15x - 20x (scén. réaliste)
TRI estimé Série A	-	-	85% - 105% /an sur 4 ans

Aides publiques mobilisables en complément (non dilutives)

- Crédit Impôt Innovation (CII) : 30% des dépenses éligibles plafonnées à 400k€/an → ~120k€ récupérés
- BPI France — Prêt Amorçage Investissement (PAI) : jusqu'à 300k€ en prêt à taux zéro
- BPI — Aide Innovation Émergence : jusqu'à 45k€ non remboursable pour étude de marché et prototype
- Conseil Régional Centre-Val de Loire : aide PME numérique jusqu'à 80k€ selon projets
- Fonds européens ESF+ (volet formation et emploi) : appels à projets 2026 sur l'accompagnement des publics fragiles

10 — APPEL À L'INVESTISSEMENT

Le Compagnon Dunois vous invite à co-construire la référence nationale de l'accompagnement à domicile. Ce n'est pas seulement un investissement financier — c'est une participation à un projet de transformation sociale majeur, sur un marché en croissance structurelle, avec une équipe engagée et un modèle économique éprouvé.

CE QUE NOUS OFFRONS

- Un marché de 12 Md€ en croissance à +7,2% par an
- Un modèle économique multi-revenus avec marge brute de 68-78%
- Des barrières à l'entrée réglementaires et communautaires
- Un TRI estimé de 85-105% sur 4 ans (scénario réaliste)
- Un impact social mesurable et valorisable (ESG)
- Une équipe dédiée et un fondateur engagé

Prochaines étapes

Étape 1 (J+7)	Appel de présentation de 45 minutes avec le fondateur — présentation détaillée du modèle et du pipeline
Étape 2 (J+14)	Accès à la Data Room complète (modèle financier, contrats, lettres d'intention partenaires)
Étape 3 (J+21)	Due diligence et questions/réponses avec l'équipe
Étape 4 (J+30)	Offre de souscription et conditions d'entrée au capital
Étape 5 (J+45)	Closing Série A — Démarrage opérationnel Phase 1

CONTACT INVESTISSEURS

Thomas Bernet — Fondateur & CEO

bernet.thomas@gmail.com | www.lecompagnondunois.fr

11 — ANNEXES & RÉFÉRENCES

Sources et références principales

- [1] DREES (Direction de la Recherche, des Études, de l'Évaluation et des Statistiques), Rapport 2024 — Panorama des établissements et services médico-sociaux
- [2] INSEE — Projections de population 2025-2050 (édition 2023)
- [3] HCAAM (Haut Conseil pour l'Avenir de l'Assurance Maladie) — Rapport sur le virage domiciliaire, 2024
- [4] Cour des Comptes — Rapport sur la politique de maintien à domicile des personnes âgées, 2023
- [5] OCIRP / CNSA — Baromètre des aidants 2024 (11 millions d'aidants familiaux)
- [6] France Compétences — Statistiques CPF et RS/RNCP, données 2023-2024
- [7] OPCO Santé — Rapport d'activité 2024 — Données financement formation secteur santé
- [8] IFOP pour Korian — Enquête sur le souhait des Français de vieillir chez eux, 2024
- [9] Mordor Intelligence — European Home Healthcare Market Report, 2024
- [10] HolonIQ — EdTech & Future of Work Report Q4 2024

Glossaire

APA	Allocation Personnalisée d'Autonomie — aide financière départementale pour les personnes âgées dépendantes
ARS	Agence Régionale de Santé — autorité de tutelle du secteur médico-social
BSPCE	Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise — mécanisme d'intéressement salarié
CAC	Customer Acquisition Cost — coût d'acquisition d'un client
CPF	Compte Personnel de Formation — droit individuel à la formation financé par les cotisations
DEAES	Diplôme d'État d'Accompagnant Éducatif et Social
ESMS	Établissements et Services Médico-Sociaux
LTV	Lifetime Value — valeur totale générée par un client sur sa durée de relation
OPCO	Opérateurs de Compétences — organismes gérant les contributions formation des entreprises
RNCP	Répertoire National des Certifications Professionnelles — certifications officielles avec niveau de qualification
RS	Répertoire Spécifique — certifications et habilitations complémentaires reconnues par France Compétences
SAAD	Services d'Aide et d'Accompagnement à Domicile
SSIAD	Services de Soins Infirmiers À Domicile
TAM/SAM/SOM	Total Addressable Market / Serviceable Addressable Market / Serviceable Obtainable Market
TRI	Taux de Rendement Interne — indicateur de performance financière d'un investissement

sont basées sur des hypothèses raisonnables mais ne constituent pas une garantie de résultats. © 2026 Le Compagnon Dunois —
Thomas Bernet — Tous droits réservés.