

Dossier de presse

2024

Découvrez notre dossier de
presse et retrouvez toutes les
informations nous concernant.



Sommaire

Présentation

Notre mission
Notre histoire
Nos clients

Nos solutions

Saqara Core
Saqara Pro
Saqara Link

En chiffres

Nos chiffres clés

Saqara, la scale-up tech qui digitalise le secteur de la construction

600+

Clients
maîtres
d'ouvrages

10M^{RD€}

Montant de
travaux lancés
en 2023

2000

Nouveaux
chantiers
par mois

2017

Année de
création
de Saqara

30k

Entreprises
référencées et
formées

150k

Utilisateurs
sur nos
plateformes

En quelques lignes

Saqara, la suite logicielle qui simplifie la gestion de l'appel d'offres dans le secteur de la construction privée B2B.

Depuis 2018, soit un an après sa création, Saqara simplifie la gestion de l'appel d'offres (AO) dans la construction privée via sa suite logicielle, qui s'adresse à toutes les parties prenantes du secteur – **donneurs d'ordres, entreprises du BTP et industriels**. En seulement 5 ans d'activité, Saqara a su s'imposer comme un acteur clé.

Aujourd'hui, **la scale-up** affiche des métriques solides : 35 milliards de travaux gérés sur ses plates-formes, 4 millions d'euros de CA, en croissance de 20%, 1 000 clients, 150 000 utilisateurs et 65 collaborateurs. Avec toujours en tête un double objectif – renforcer son positionnement en France et favoriser les opportunités au sein de son écosystème grâce à la tech, Saqara multiplie les succès.

Mission

Simplifier la gestion de l'appel d'offres

L'histoire de Saqara débute en décembre 2016, lorsque son cofondateur et président **Alexandre Brochot**, alors ingénieur travaux dans la grande distribution, retrouve son camarade de prépa, **Thomas Cassou** à qui il fait part du côté laborieux des appels d'offres qu'il gère. Lors de cette phase d'avant-projet, les différents acteurs du BTP doivent, en effet, faire face à des tâches récurrentes et chronophages, dont 95 % sont réalisées manuellement.

Alexandre BROCHOT
CEO et co-fondateur



La constitution du DCE (Dossier de Consultation des Entreprises), document clé de l'appel d'offres, constitue la première étape de ce parcours. Il rassemble l'ensemble des informations sur le projet : lieu du chantier, date du permis de construire, nature des travaux, bâtiment attendu et usage, lots techniques nécessaires, disponibilités requises et qualités pour chaque corps de métier...

Vient ensuite **la phase de consultation**, où pas moins de 25 corps de métiers peuvent être intégrés à l'AO : démolisseur, désamianteur, peintre, plombier, électricien, etc., avec entre 7 et 8 entreprises intégrées par spécialité. Les consultations se font via un bordereau de prix (DPGF), qui peut atteindre, par lot, jusqu'à 2 000 lignes ! Charge ensuite aux maîtres d'œuvres et d'ouvrages de les comparer entre eux. Au total, un AO peut ainsi occuper le donneur d'ordres entre 10 et 15 jours à temps complet, sachant que 70 % du temps alloué est consacré à gérer des tableaux Excel et des mails.

Forts de l'expérience d'Alexandre et de l'expertise technique de Thomas, les deux amis ont alors l'idée de **simplifier ce process** laborieux, en recourant à la technologie. Les premiers développements sont lancés en juin 2017 et une version bêta du logiciel sort en février 2018. 4 mois plus tard, la version officielle voit le jour.

Thomas CASSOU
Co-fondateur



Intégrer l'ensemble des parties prenantes d'un **appel d'offres** de façon fluide et interactive.

AOS pour Appel d'Offres Simplifié, qui sera intégré à la suite Saqara CORE en 2021, est ainsi le premier logiciel édité par la scale-up. Ergonomique et facile à prendre en main, il fluidifie les échanges d'informations entre donneurs d'ordres et entreprises du BTP, intégrant dans un même endroit l'ensemble de la documentation nécessaire, notamment le DCE et les DPGF.

Les tâches chronophages, telles que l'envoi des devis, les relances, les analyses financières, les mails ou encore les tableurs sont directement générés depuis la plate-forme. Grâce à Saqara CORE, le donneur d'ordres (maître d'ouvrage, maître d'œuvre ou entreprise générale) économise jusqu'à 120h de temps de traitement et de gestion de l'AO. Sur le logiciel, il peut ainsi contrôler son budget, suivre son projet et analyser les offres via un tableau comparatif.





À la fois technique et ergonomique, la plate-forme trouve très vite ses premiers clients. De 4 appels d'offres gérés par trimestre à son lancement, elle en compte aujourd'hui près de 600. Et ce sont plus de 10 000 qui ont été gérés depuis le lancement de Saqara pour des chantiers allant de 500 000 € à plus de 700 M€. En 2023, 10 milliards d'euros ont été lancés sur sa plate-forme !

L'offre s'étoffe rapidement avec la signature électronique qui permet de mener l'appel d'offres de bout en bout. En 2020, c'est au tour de la plate-forme Chantier Privé de faire son apparition, intégrée depuis à la suite Saqara PRO. Dédiée cette fois aux entreprises du bâtiment, elle leur permet d'accéder aux appels d'offres du secteur privé B2B et de s'y positionner. Enfin, en octobre dernier, une dernière brique a été posée avec Saqara LINK, qui s'adresse cette fois aux industriels, simplifiant leurs relations avec les donneurs d'ordres et leur réseau d'entreprises partenaires, tout en leur offrant un nouveau canal de prospection qualifié.

Notre Histoire

Une **progression** constante et des clients diversifiés

Aujourd'hui partenaire privilégié de l'ensemble des acteurs de la construction, Saqara simplifie les processus d'achat, permettant à chaque partie prenante de gagner du temps et de l'argent. Sa valeur ajoutée se trouve dans l'accompagnement et le soutien quotidien qu'elle apporte aux acteurs du BTP dans leurs flux d'information pour la gestion d'un chantier, du maître d'ouvrages à l'industriel, en passant par l'entreprise du BTP. Elle facilite leurs échanges, tout en monitorant une data de chantier éclairant les prises de décision.

Pour appuyer son développement, Saqara a pu compter sur le soutien de business angels, qui lui ont apporté successivement 1 M€ en 2017, puis 3 M€ en 2019 et enfin, en 2021, 8 M€ lors d'une levée de fonds en Série A, avec l'arrivée de fonds de Venture Capital dont la Caisse des Dépôts et des Consignations.

Ce soutien vient récompenser une montée en puissance progressive et exponentielle. De 20 clients en 2018, Saqara est passée à 1 000 aujourd'hui, dont **600 donneurs d'ordres** de premier plan et **400 entreprises du BTP**. Sur un marché en difficulté, soumis aux aléas économiques, écologiques et géopolitiques, la scale-up poursuit sa progression, avec une **hausse de 20 % de son CA** en 2023.

Cette résistance, elle la doit à la pluralité de ses clients qui officient dans : le résidentiel (Sogeprom, Crédit Agricole Immobilier, Nexity, Vinci Immobilier, Marignan, Kaufman & Broad...), le retail (Lidl, Immo Mousquetaires, Gifi, Franprix, Aldi...), la santé et l'hôtellerie (Korian, Colisée, Sénioriales, Ramsay Santé, etc.), ainsi que le tertiaire (Gecina, OpenBox, Groupama, Urbam, Ubisoft, Icade...).

Nos clients

Résidentiel



Retail



Santé & Hôtellerie



Tertiaire



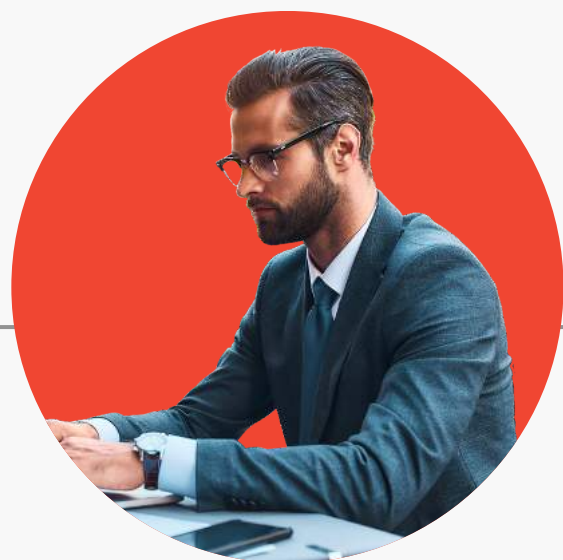
Solutions

Une suite logicielle experte et unique sur le marché de la construction privée B2B, au service de toutes les parties prenantes.

L'offre de Saqara s'articule aujourd'hui autour d'une suite logicielle complète, constituée de 3 piliers, qui s'adresse à l'ensemble des parties prenantes d'un projet de construction privé et permet de gérer les appels d'offres de bout en bout.

[Découvrir nos solutions](#) →

Une suite pour **connecter** les acteurs clés de la construction



Donneurs d'ordres

Plateforme Saqara Core

Gérer les appels d'offres de la consultation jusqu'à la signature et l'analyse de données.

[Découvrir ↗](#)



Entreprises du BTP

Plateforme Saqara Pro

Détecter efficacement des appels d'offres privés et gérer l'ensemble de ses projets.

[Découvrir ↗](#)



Industriels

Plateforme Saqara Link

Renforcer la connexion entre les industriels en quête d'accès aux marchés privés du BTP.

[Découvrir ↗](#)

Saqara Core

La plateforme pour les donneurs d'ordres

Cette suite logicielle, composée de **5 modules**, permet aux donneurs d'ordres de gérer leurs appels d'offres de la consultation jusqu'à la signature et l'analyse de données.

[Voir les modules →](#)

[Visiter notre site ↗](#)



Gérer les appels d'offres

Avec Saqara AOS

Saqara AOS permet aux donneurs d'ordres de sourcer de nouvelles entreprises du BTP pour leurs chantiers. Pour cela, ils accèdent à l'annuaire de Saqara, qui compte 30 000 prestataires et sélectionne les sociétés les plus intéressantes dans la région qui les intéressent. Les projets sont publiés sur le LinkedIn de Chantier Privé pour renforcer leur visibilité. Une fonctionnalité de mailing donne également la possibilité de booster ses chances de toucher les entreprises du bâtiment les plus qualifiées pour un chantier donné.



Signer en ligne les marchés

Avec Saqara Sign

Saqara Sign est le module de signature électronique de Saqara CORE, qui permet de signer des documents graphiques et administratifs sans friction et en toute sécurité grâce aux technologies eIDAS et Blockchain. Aucune limite de taille ou de format de fichier n'est requise, simplifiant considérablement le processus de validation (MOA, MOE, EG et Entreprises). Le donneur d'ordres gagne également un temps précieux : plus de scan, d'impression ou de stockage papier, mais également 2 à 3 jours en moins pour rencontrer chaque entreprise et signer manuellement les 3 ou 4 exemplaires de CCTP/CCAG.



Trouver de nouvelles entreprises

Avec Saqara Search

Saqara Search permet aux donneurs d'ordres de sourcer de nouvelles entreprises du BTP pour leurs chantiers. Pour cela, Saqara est mandaté pour proposer aux entreprises qualifiées à proximité des chantiers de postuler sur leurs opérations. C'est un service qui connaît un fort succès grâce à des résultats concrets et un ROI important entre le temps de prospection réduit et les nouveaux partenariats créés entre donneurs d'ordres et entreprises. Une page LinkedIn ainsi qu'un site annexe y est dédié : chantierprive.fr



Analyser toutes les données

Avec Saqara Analytics

Saqara Analytics met la puissance de la donnée au service de l'efficacité de la gestion des appels d'offres. Ce module d'analyse, propre à chaque client, permet d'analyser les statistiques d'achats partout en France pour un même groupe en quelques clics, ceci permettant d'adapter les budgets en fonction des régions et de l'évolution des prix du marché. Une donnée jusqu'alors inexistante sur le secteur. Le donneur d'ordres peut explorer ses budgets au global, lot par lot ou encore par zone géographique. Il récolte des données sur les entreprises consultées et améliore son panel de prestataires. Il visualise également ses pics d'activité et d'engagements de dépenses au cours de l'année. Enfin, il supervise en détail le suivi de ses agences et projets directement depuis l'outil.



Maîtriser les coûts carbone

Avec Saqara Carbon

Enfin, Saqara Carbon est une solution unique des calculs RE2020, rapides et sûrs. Cette solution permet à la fois d'optimiser ses coûts, mais aussi d'accéder à des prix compétitifs et transparents sur 3 ans. Le donneur d'ordres peut ainsi prendre des décisions éclairées dès la conception de l'appel d'offres. Les consultants « CARBON » de Saqara supportent et sécurisent les équipes avec les assurances adaptées (Euromaf) pour une gestion optimale. Une approche qui assure un juste équilibre entre coût financier et impact carbone.



Saqara Pro

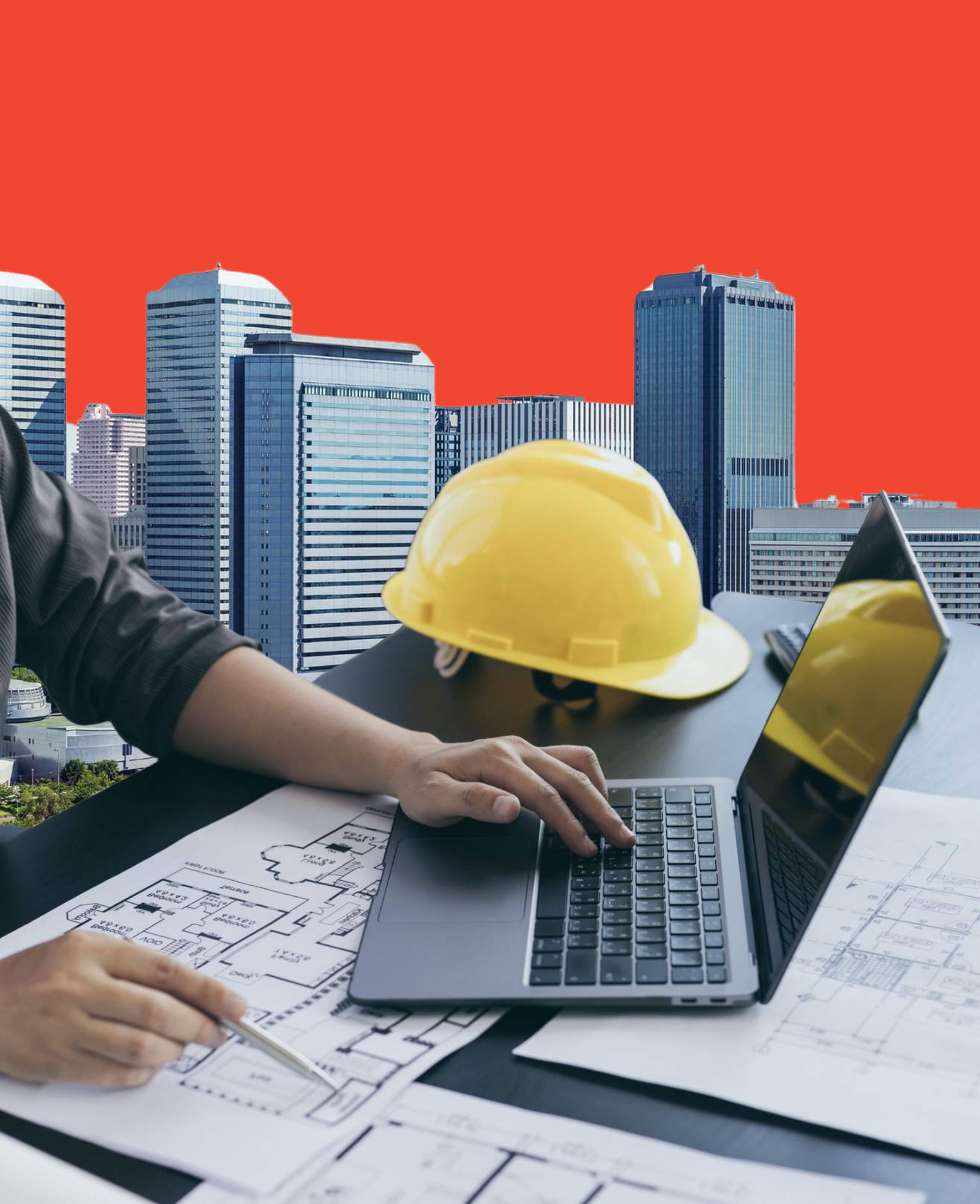
La plateforme pour les entreprises du BTP

Saqara Pro offre aux entreprises du bâtiment
une prospection ciblée des appels d'offres et
une gestion complète des projets.

[Voir la solution](#) →

[Visiter notre site](#) ↗





Détecter et piloter les appels d'offres privés

Saqara PRO se présente comme **l'outil indispensable des entreprises** du bâtiment qui souhaitent accéder aux appels d'offres de la **construction privée**, déposés sur Saqara Core.

Un premier module, **Saqara Chantier Privé**, proposé sous la forme d'un abonnement annuel à la plate-forme www.chantierprive.fr, permet aux différents corps de métier du bâtiment d'accélérer leur prospection. Ils peuvent affiner leur recherche de chantiers selon différents critères : par types de construction, par lot, par région.

Ce module assure une **liaison exclusive avec Saqara AOS**, afin de suivre et de gérer l'évolution de chaque AO, de la demande de DCE à l'attribution des marchés, tout en permettant aux entreprises du BTP de dialoguer directement avec les donneurs d'ordres.

Saqqara Link

La plateforme pour les industriels

La solution de gestion des relations entre les maîtres d'ouvrage, les industriels et les entreprises du BTP.

[Voir la solution](#) →

[Visiter notre site](#) ↗



Nouvelle brique logicielle...

...lancée en octobre 2023, Saqara LINK renforce la connexion entre les industriels en quête d'accès aux marchés privés B2B de la construction, les entreprises du BTP et les donneurs d'ordres à la recherche de nouveaux partenaires. Véritable passerelle entre ces 3 mondes, ce module clé permet aux industriels la détection de projets à équiper via une recherche soignée, basée sur des critères métier puissants. Le niveau de détails sur chaque marché facilite le choix de se positionner ou non.

De leurs côtés, les donneurs d'ordres accèdent aux accords de référencement, afin de maîtriser leurs coûts de construction. Ils pilotent les accès des industriels cherchant à adresser des marchés, identifient facilement d'éventuels partenaires proposant des matériaux écoresponsables et trouvent des entreprises du BTP, qualifiées par les industriels.

Ces derniers peuvent anticiper l'arrivée de nouveaux projets à chaque connexion avec un maître d'ouvrages. Ils accèdent aux appels d'offres privés B2B souvent difficiles à préempter et disposent des informations précises sur ces derniers.

Ils peuvent également coopter des entreprises de leur réseau pour répondre en fourni-posé à une consultation. Enfin, ils profitent de l'annuaire Saqara pour cibler leurs efforts de prospection. Saqara LINK simplifie ainsi le processus d'achat des matériaux tout en pilotant leur traçabilité sur les chantiers.



En chiffres

400 clients entreprises du bâtiment

600 clients donneurs d'ordres

30K entreprises référencées et formées

150K utilisateurs sur l'ensemble de nos plateformes

180+ Nouveaux chantiers / mois en moyenne

300^{M€} Travaux remportés par les clients de chantierprive.fr

85% des DCE demandés ont reçu une réponse

Jusqu'à 1,2M^{rd €} lancés en consultation par mois via Saqara

2000 appels d'offres privés publiés sur Chantierprive.fr

Jusqu'à 200 projets de 300K€ à 700M€ lancés par mois et par corps d'état sur Saqara

1800[€] Coût moyen d'un appel d'offres sur Saqara Core

200 projets en recherche de partenariats industriels

Contactez nous

Mail :

marketing@Saqara.com

Adresse :

7 place de la Madeleine 75008 Paris

Saqara

www.Saqara.com

