Retours d'expérience d'anciens pitcheurs

CD2E · Rencontres régionales du hors-site I 23 juin 2026

Intervenants : François Cannesson (Isol'en Nord), Jean-François Despinoy (Buüld), Guillaume Hannoun (Moon Architectures), Victor Jumez (VOÉ), Clémentine Breton (Synerpod), Pauline Bellec (Coat-Ing), Nicolas Le Guelte (ArcelorMittal), Ludovic Thomas (Martin Calais) et table ronde de l'après-midi : Edouard Robic (Yellow Dino), Marie Blanckaert (BLAU).

En une phrase

Depuis leur premier pitch, plusieurs entreprises ont changé d'échelle, en effectifs, en chiffre d'affaires ou en volumes produits, et les plus récentes cherchent leurs premières opérations, un démonstrateur ou des financements.

Où en sont-ils ?

Isol'en Nord (François Cannesson)

Premier pitch en juin 2023, première commande en juillet 2023 sur les Camus bas, Isol'en Nord est passé de 2 personnes dans un local prêté pour prototyper à 12 personnes et 2 300 m^2 couverts en 2026.

Préfabrication bois biosourcée 2D et 3D, avec un bureau d'études : plans d'exécution, fabrication, kits de fixation et d'étanchéité, logistique.

Buüld (Jean-François Despinoy)

Deux offres : Buüld Mini, habitat modulaire 100 % hors-site, et Buüld Store, espaces de travail modulaires pour l'industrie, l'artisanat et les tiers-lieux

Identification des premières opérations en VEFA (jeunes actifs, familles monoparentales, multigénérationnel), et partenariat avec Chênelet.

Moon Architectures (Guillaume Hannoun)

Une architecture adaptative et réversible, appliquée à la construction de 99 logements sociaux sur deux sites et au projet "Au fil d'Arras" (CHRS de 35 places et accueil de jour)

Systèmes hors-site hybrides associant panneaux 2D et CNS (composants non structurels préassemblés)

VOÉ (Victor Jumez)

Bilan résumé en trois termes : qualité et performance au rendez-vous, prix lié à la valeur du service rendu (rapidité, absence de nuisances)

Synerpod (Clémentine Breton)

Module énergétique industrialisé EnerPOD ; dans le programme MASH (EnergieSprong, objectif E = 0), 400 logements rénovés d'ici fin 2026 et une performance garantie 30 ans par monitoring

Diversification (collectif, résidentiel avec Leroy Merlin, “energy as a service”) ; passer de 6 pods par semaine à 20 par jour d'ici 2027 ; recherche de partenaires, de financeurs et levée de fonds

ArcelorMittal (Nicolas Le Guelte)

1 000e balcon D2B Canopée fabriqué en 2026, plusieurs chantiers réalisés en neuf et en réhabilitation, sur structures bois, béton et acier.

Développement d’un balcon plus économique pour les bâtiments de 2e famille, et plancher mixte Cofrawood, ATEx CSTB prévue en septembre 2026.

Martin Calais (Ludovic Thomas)

Chiffre d'affaires passé de 11 à 20 M€ en 2025 ; 10 à 15 opérations hors-site en Hauts-de-France l'an dernier ; trois nouvelles gammes de solutions à partir de modulaires 3D.

Décarbonation (matériaux français, aciers recyclés, étude d'isolants bio et géosourcés) ; besoin d'accompagnement technique et de visibilité auprès des maîtres d'ouvrage et d'œuvre.

Yellow Dino (Edouard Robic)

Système d'isolation de façade à monter soi-même, lauréat de ARA Reniew It (2024), du Challenge 50 de Grand Paris Aménagement (2025) et du concours Pitch and Match de Ramery (2026).

Constat de traditionnalité en cours avec Socotec, et commercialisation à partir de septembre 2026.

BLAU (Marie Blanckaert)

Elément'R® : isolation par l'extérieur en caissons, conçue avec des outils paramétriques, 80 % de caissons standardisés pour couvrir n'importe quelle façade, configurateur à partir d'un scan 3D.

Trois collections : petit bâtiment (un an d'accompagnement du CSTB, premier démonstrateur à venir), grand bâtiment (lauréat d'un concours d'innovation, démarrage de CRHOS ADEME à venir), surélévation (à lancer).

Ce qu'il faut retenir

Plusieurs anciens pitcheurs ont changé d'échelle : Isol'en Nord est passé de 2 à 12 personnes, Martin Calais a presque doublé son chiffre d'affaires, ArcelorMittal a fabriqué son 1 000e balcon.

Les solutions les plus récentes cherchent un premier terrain : opérations en VEFA, démonstrateurs, mise sur le marché.

L'assurabilité reste une étape clé : ATEx, constat de traditionnalité, accompagnement du CSTB.

Les besoins exprimés portent sur la visibilité auprès des maîtres d'ouvrage, l'accompagnement technique et le financement de la montée en capacité.