



• LIVRE BLANC • ÉDITION 2026 • PARTENAIRES

Devenir CPO en 2026, quand on est *installateur IRVE.*

Comment passer de l'installation ponctuelle à des revenus récurrents en marque blanche, sans monter une équipe SaaS, sans CAPEX, et sans perdre la relation client.

POUR

Installateurs IRVE
Électriciens · Bureaux
d'études

LECTURE

22 minutes

INCLUS

Programme
Partenaires détaillé

SOMMAIRE

Ce que vous allez *découvrir.*

Six chapitres pour comprendre la transition installateur → CPO, et un programme partenaires clé en main pour la mettre en œuvre dès la semaine prochaine.

01	Pourquoi l'installateur IRVE doit devenir CPO	04
02	Les 3 modèles de business CPO comparés	07
03	Marque blanche vs revente : la bonne stratégie	11
04	Combien gagne réellement un installateur-CPO ?	14
05	Le programme Partenaires OZECAR — 4 paliers	18
06	Plan de démarrage 30 jours	23

UNE PROMESSE

Vous n'avez pas besoin d'apprendre le SaaS pour facturer comme un SaaS.

Le programme OZECAR vous permet de revendre supervision et services récurrents sous votre marque, avec votre tarification, sur votre client. Notre rôle : la plateforme. Le vôtre : la relation.

AVANT - PROPOS

Le problème de l'installateur IRVE, en 2026.

Vous installez 30, 80, 200 bornes par an. Pour chaque chantier, vous facturez du matériel et de la main-d'œuvre. La marge est correcte mais tendue : la concurrence sur le matériel pousse les prix à la baisse, et vos clients comparent désormais les devis au centime près.

Une fois la borne installée, qu'est-ce qui se passe ? Le client se débrouille avec le superviseur du fabricant, ou il prend un opérateur tiers, ou il ne fait rien du tout. Et vous, vous avez perdu la main. La relation, le revenu, la donnée : tout vous échappe au moment précis où votre client commencerait à avoir besoin de vous.

C'est un problème structurel. Et il s'aggrave : à mesure que les flottes s'électrifient, vos clients ont de plus en plus besoin d'un partenaire qui les accompagne sur la durée — pas seulement le jour de l'installation. Si ce partenaire n'est pas vous, ce sera quelqu'un d'autre.

Trois questions auxquelles ce livre blanc répond

1. Comment je peux générer du revenu récurrent **sans changer de métier** ?
2. Comment je conserve la relation client **après l'installation**, sans devenir éditeur de logiciel ?
3. Combien ça rapporte concrètement, pour quel effort, sur combien de temps ?

NOTRE CONSTAT

Sur les 280 installateurs avec qui nous avons travaillé en 2024-2025, ceux qui ont basculé vers un modèle d'installateur-CPO ont vu leur **marge nette annuelle augmenter de 22 % en moyenne**, sans avoir embauché un seul développeur. La clé : utiliser une plateforme tierce en marque blanche, plutôt que de tenter de construire la sienne.

Ce livre blanc explique comment.

— *L'équipe OZECAR*

CHAPITRE 01

Pourquoi l'installateur doit *devenir CPO*.

Le métier de l'installation pure est en train de changer. Voici les trois forces qui le poussent vers la supervision.

-18%

MARGE BRUTE MOYENNE
INSTALLATION IRVE 2025

+28%

DEMANDES CLIENTS POUR
SERVICE POST-INSTALLATION

3,8x

MULTIPLE DE MARGE
RÉCURRENTÉ
VS MARGE INSTALLATION

Force 1 — La pression sur les marges installation

La marge brute moyenne sur une installation IRVE est passée de 32 % en 2022 à 26 % en 2025 (sources : Avere-France, fédérations IRVE). Plusieurs facteurs : l'arrivée massive de nouveaux installateurs depuis 2023, la standardisation du matériel qui rend la comparaison facile pour le client, la baisse du coût des bornes elles-mêmes qui réduit l'assiette de marge.

Conséquence directe : pour maintenir le même chiffre d'affaires, il faut plus de chantiers. Plus de chantiers, c'est plus de logistique, plus de personnel terrain, plus de tension. La spirale ne s'arrête pas.

Force 2 — Le besoin client de continuité

Vos clients d'aujourd'hui ne veulent plus seulement « des bornes installées ». Ils veulent : un parc qui fonctionne, des sessions facturables, un reporting d'usage, un point de contact unique en cas de problème. Bref, ils veulent un **service**, pas un produit.

Si vous ne le proposez pas, deux choses se passent : soit ils prennent un opérateur tiers (et vous êtes oublié) ; soit ils prennent le superviseur du fabricant (et vous êtes oublié aussi). Dans les deux cas, vous perdez la valeur la plus durable du parc.

Force 3 — La logique financière du récurrent

Une installation à 1 800 € génère 1 800 € — une fois, hors maintenance occasionnelle. Une supervision à 9 €/mois sur la même borne pendant 10 ans, c'est 1 080 € de chiffre d'affaires **sans nouvelle commercialisation**. Sur un parc actif de 200 bornes, cela représente 21 600 € de CA annuel récurrent. Un installateur qui gère 1 000 bornes peut générer 108 000 € de CA récurrent par an, en plus de son activité d'installation.

Ce CA récurrent valorise votre entreprise différemment. Une entreprise d'installation se vend 0,3 à 0,7 fois son CA. Une entreprise avec 50 % de revenu récurrent se vend 1,5 à 2,5 fois son CA. Le multiple de cession est **3 à 4 fois supérieur**.

CHAPITRE 02

Les 3 modèles de business *CPO*.

Trois manières de générer du revenu sur un parc IRVE supervisé.
Comprendre lequel choisir, c'est éviter de perdre 18 mois sur le mauvais.

Modèle 1 — L'apporteur d'affaires

Vous référez vos clients à un opérateur CPO tiers. À chaque contrat signé, vous touchez une commission ponctuelle (5 à 12 % du contrat sur 24 mois en moyenne).

Avantages : zéro effort opérationnel, paiement immédiat, aucun engagement.

Inconvénients : vous perdez la relation client (le CPO la prend), revenus très limités, vous restez exposé à la pression sur les marges installation. *C'est le statu quo amélioré.*

Modèle 2 — La revente brute

Vous achetez la supervision à un éditeur SaaS et vous la revendez à votre client à votre tarif. Vous facturez votre client mensuellement. Marge typique : 20 à 35 % entre le prix d'achat et le prix de vente.

Avantages : marge solide, vous gardez la relation client.

Inconvénients : si votre éditeur SaaS apparaît directement sur les factures, l'app ou les emails, votre client comprend qu'il pourrait aller en direct. La relation devient fragile.

Modèle 3 — La marque blanche complète

Vous opérez le parc entièrement sous votre marque. Application, factures, emails, support de premier niveau : tout est à vos couleurs. L'éditeur SaaS reste invisible. Vous facturez votre client comme un éditeur. C'est **le modèle CPO complet**.

Avantages : marge maximale (40 à 65 %), relation client totale, valorisation entreprise multipliée.

Inconvénients : nécessite un partenaire éditeur sérieux qui le permet vraiment (peu le font), vous gérez le support de niveau 1.

CRITÈRE	MODÈLE 1 – APPORTEUR	MODÈLE 2 – REVENTE	MODÈLE 3 – MARQUE BLANCHE
Effort initial	Faible	Modéré	Modéré
Marge récurrente	5-12 % ponctuel	20-35 %	40-65 %

CRITÈRE	MODÈLE 1 – APPORTEUR	MODÈLE 2 – REVENTE	MODÈLE 3 – MARQUE BLANCHE
Relation client préservée	Non	Partielle	Totale
Valorisation entreprise impactée	Non	Modérément	Fortement
Notre recommandation	Pour démarrer	Évolutif	Cible long terme

Comment combiner les modèles dans le temps

La plupart des installateurs qui réussissent leur transition CPO ne choisissent pas un seul modèle : ils **les combinent dans le temps**. Voici la trajectoire typique observée chez nos partenaires.

Mois 1-3 — Phase apporteur (Modèle 1)

Vous testez le marché. Vous référez 3 à 5 clients. Vous mesurez les retours. Vous comprenez à quel rythme votre clientèle est prête à payer pour la supervision. Vous générez 1 500 à 4 000 € de commissions sans rien changer à votre activité. Surtout, vous identifiez le profil de client qui dit oui le plus facilement.

Mois 4-12 — Phase revente (Modèle 2)

Vous lancez le modèle revente sur tous les nouveaux chantiers. Vous incluez la supervision dans le devis dès le départ. Marge récurrente : 20 à 35 % de la mensualité. Sur 100 bornes vendues à 9 €/mois avec 30 % de marge, c'est 270 €/mois récurrent — soit 3 240 €/an, sans coût additionnel.

Mois 13+ — Phase marque blanche (Modèle 3)

Vous avez 200 à 400 bornes sous gestion. Vous demandez à votre éditeur de basculer en marque blanche complète : application à vos couleurs, factures à vos couleurs, support N1 par votre équipe. Marge récurrente : 40 à 65 %. Vous devenez l'opérateur unique de vos clients.

LE PIÈGE CLASSIQUE

Beaucoup d'installateurs essaient de sauter directement à la marque blanche, sans avoir validé le marché. Résultat : ils investissent dans la marque blanche, ont peu de clients, et abandonnent au bout de 18 mois. **Commencez par valider la demande, ensuite empochez la marge maximale.**

Les pièges à éviter

Piège 1 — L'éditeur qui ne fait pas vraiment de marque blanche. Beaucoup d'éditeurs disent « marque blanche » mais conservent leur logo sur l'app, leurs emails de support qui passent en direct au client, ou leur nom sur les factures. Vérifiez ligne par ligne ce qui est *réellement* à vos couleurs avant de signer.

Piège 2 — Le contrat d'exclusivité non négocié. Certains éditeurs imposent une exclusivité géographique ou client. Refusez. Vous devez pouvoir tester plusieurs partenaires en parallèle pendant les premiers mois.

Piège 3 — La grille de revente non transparente. Si votre éditeur ne publie pas une grille de revente claire (X € pour vous = Y € public), vous êtes en position de faiblesse à chaque négociation client. Demandez la grille avant de vous engager.

CHAPITRE 03

Marque blanche vs revente : la *bonne stratégie*.

Comment savoir quand basculer, comment l'annoncer à vos clients, et quoi facturer.

Le seuil de bascule : 100 bornes sous gestion

D'expérience, le seuil de bascule du modèle 2 (revente) au modèle 3 (marque blanche) se situe autour de **100 bornes actives sous gestion**. En dessous, l'effort de gestion d'une marque blanche dépasse les bénéfices marge. Au-dessus, la marge supplémentaire (10 à 25 points en plus) justifie largement les efforts.

Trois signaux pratiques que vous êtes prêt à basculer :

1. Vous gérez plus de 100 bornes en supervision active
2. Vous recevez 3+ tickets de support client par semaine sur votre infrastructure (preuve que la relation est forte)
3. Au moins un de vos clients a parlé de l'envie d'avoir « tout en un même endroit »

Comment annoncer le passage à vos clients

L'erreur classique est d'annoncer brutalement « à partir du mois prochain, c'est notre app » et de générer de la confusion. La bonne pratique est de positionner la marque blanche comme une **amélioration de service**, et non comme un changement de prestataire.

Exemple de message client :

« Cher client, à partir du 1er mars, votre supervision sera entièrement intégrée à notre offre [Votre Marque]. Concrètement : une seule application à vos couleurs (la nôtre), une seule facture mensuelle, un seul interlocuteur en cas de besoin (votre installateur historique). Aucune action de votre part n'est nécessaire — le changement est transparent. »

Que facturer en marque blanche

Quatre lignes possibles, à construire selon votre positionnement :

LIGNE FACTURÉE	PRIX TYPIQUE MARCHÉ	MARGE INSTALLATEUR
Supervision par borne (mensuel)	9 — 18 € HT/borne/mois	40-55 %
Service domicile (par salarié)	4,90 — 7 € HT/salarié/mois	35-50 %
Configuration sur site (one-shot)	250 — 500 € HT/site	60-75 %
Maintenance préventive (annuel)	120 — 240 € HT/borne/an	50-65 %

Sur un parc moyen de 200 bornes avec 50 collaborateurs domicile, cela représente **2 100 à 4 200 € de CA récurrent par mois** par client client moyen — soit 25 200 à 50 400 €/an.

CHAPITRE 04

Combien gagne un *installateur-CPO* ?

Trois cas chiffrés, trois trajectoires d'installateurs réels, anonymisés. Vous trouverez probablement le vôtre.

Cas 1 — L'électricien régional (12 salariés)

Profil : entreprise familiale d'électricité IRVE en Auvergne-Rhône-Alpes, 80 chantiers IRVE/an, parc cumulé 320 bornes.

Trajectoire CPO : démarrage Modèle 2 sur les 80 nouveaux chantiers à partir de 2024.

+34k€

CA RÉCURRENT ANNUEL
APRÈS 18 MOIS

+15%

MARGE NETTE GLOBALE
VS AVANT PROGRAMME

0,8x

COÛT D'ACQUISITION
(PRESQUE NUL)

Sur 18 mois, l'entreprise a généré 34 200 € de CA récurrent supplémentaire en pure marge supervision, sans embaucher, sans investir, en revendant la supervision OZECAR à 13,90 € HT/borne/mois.

Cas 2 — Le bureau d'études (4 salariés)

Profil : Île-de-France, 40 chantiers/an mais ticket moyen plus élevé (75 bornes/site), parc cumulé 1 100 bornes.

Trajectoire CPO : Modèle 2 pendant 9 mois, basculement Modèle 3 (marque blanche) à partir de mois 10.

+118k€

CA RÉCURRENT ANNUEL
APRÈS 24 MOIS

+38%

MARGE NETTE GLOBALE
VS AVANT PROGRAMME

2,1x

MULTIPLE VALORISATION
ENTREPRISE ESTIMÉE

Le bureau d'études a structuré une offre marque blanche complète sous le nom « *[Marque] Charge* », avec son app dédiée, ses factures, son support N1. Il facture 14,90 € HT/borne/mois en supervision, avec une marge nette confortable.

Cas 3 — Le grand installateur national (50+ salariés)

Profil : 320 chantiers/an dans toute la France, parc cumulé 4 200 bornes.

Trajectoire CPO : démarrage direct Modèle 3 (marque blanche) avec une équipe de 3 personnes dédiées au support N1.

+540k€

CA RÉCURRENT ANNUEL
APRÈS 36 MOIS

+62%

MARGE NETTE GLOBALE
VS AVANT PROGRAMME

x4,5

VALORISATION THÉORIQUE
(MULTIPLE ARR VS CA)

L'installateur a créé une vraie offre concurrente, qui prend des clients à des CPO indépendants. Le CA installation reste à 4,8 M€/an, mais le CA récurrent ajoute désormais 540 k€ — qui pèse 65 % de la valorisation lors de l'évaluation pré-cession en 2025.

Synthèse — Ce qu'il faut retenir des 3 cas

PROFIL	BORNES PARC	CA RÉCURRENT / AN	% MARGE NETTE
Électricien régional	320	34 k€	+15 %
Bureau d'études	1 100	118 k€	+38 %
Installateur national	4 200	540 k€	+62 %

LE RATIO UNIVERSEL

Sur les 3 cas, le ratio observé est constant : **105 € à 130 € de CA récurrent annuel par borne sous gestion**, en moyenne. Multipliez votre nombre de bornes installées par 110 € — vous obtenez le potentiel CA récurrent annuel de votre entreprise dès aujourd'hui.

Et c'est sans compter les futures bornes : chaque chantier que vous signez désormais vient enrichir cette base.

CHAPITRE 05

Le programme

Partenaires OZECAR.

Trois façons de travailler avec OZECAR, un accompagnement sur mesure pour chaque taille d'installateur, et des conditions qui progressent avec votre parc. Le tout disponible **dès la première borne**.

MODÈLE 01 · APORTEUR

Dès la 1^{re} borne

Vous recommandez, OZECAR opère

- OZECAR contracte et facture le client final
- Prime d'apport récurrente sur chaque borne active
- Aucune gestion, aucun support à assurer
- Aucun engagement, aucune exclusivité

MODÈLE 02 · REVENDEUR

La supervision dans vos devis

Vous facturez, vous margez

- Conditions préférentielles selon votre parc cumulé
- Documentation marketing co-brandée
- Hotline support technique 5j/7
- Portail partenaire et suivi de parc

MODÈLE 03 · OPÉRATEUR

Votre marque devant

Marque blanche et maintenance

- Marque blanche partielle puis complète selon votre parc
- Vous réalisez la maintenance, OZECAR facture et reverse
- API partenaire et intégrations sur mesure
- Accompagnement dédié (account manager)

DÉTAIL IMPORTANT

Vos conditions partenaires se calculent sur le **parc cumulé sous gestion**, pas sur des commandes ponctuelles. Elles progressent à mesure que votre parc grandit, sans redescente surprise pour cause

de saisonnalité. Le détail des conditions financières (remises volume, primes, reversements) est communiqué à l'adhésion partenaire.

Ce qui est inclus pour tous les partenaires

Plateforme & supervision

Accès complet à la plateforme OZECAR multi-marques, avec gestion de parc, sessions, badges RFID OZECARD, application utilisateur, paiement CB intégré, refacturation domicile, exports comptables.

Kits d'activation

Kit OZECAR (49 € HT par site) et Kit Borne (29 € HT par point de charge supplémentaire). Activation en 30 minutes par site, sans intervention OZECAR sur place. Vous gardez la main sur l'installation et l'activation. Conditions partenaires selon volume, communiquées à l'adhésion.

Support technique

Hotline technique 5j/7 (9h-18h). Niveau 1 : votre équipe si vous le souhaitez. Niveaux 2 et 3 : escalade vers nos ingénieurs. Temps de réponse moyen : 12 minutes pour les tickets critiques.

Formation continue

Formations régulières (visio, présentiel, e-learning illimité). Sujets couverts : nouvelles fonctionnalités, vente, support client, conformité réglementaire, montée en compétence technique.

Monter en gamme : la marque blanche

Marque blanche partielle

Votre logo apparaît à côté du logo OZECAR dans l'application utilisateur. Vos factures sont co-brandées (votre nom en émetteur, OZECAR en mention partenaire). Cela suffit pour 80 % des cas d'installateurs régionaux.

Marque blanche complète

Application 100 % à votre marque, accessible sur une URL personnalisée (*app.votremarque.fr*). Factures 100 % à votre nom, sans mention OZECAR visible. API dédiée pour intégrer la supervision dans vos propres outils internes (CRM, ERP). Intégrations sur mesure si besoins spécifiques.

CONDITIONS FINANCIÈRES

Aucun frais d'entrée. Aucune exclusivité géographique imposée. Aucune clause de revente minimale. Vous testez à votre rythme, vos conditions progressent quand votre parc le justifie. Le seul engagement : **respecter la qualité de service OZECAR** auprès de vos clients finaux.

CHAPITRE 06

Plan de démarrage

30 jours.

De la signature partenaire à la première facturation client. La feuille de route concrète pour démarrer.

Semaine 1 — Onboarding

- ✓ Signature accord partenaire (15 min) + accès portail OZECAR
- ✓ Visio onboarding (1 h) avec votre account manager
- ✓ Réception du kit de démarrage : 5 Kits OZECAR + 20 Kits Borne + cartes OZECARD
- ✓ Accès aux supports marketing co-brandés (PDF, slides, web kits)

Semaine 2 — Formation & test

- ✓ Formation technique équipe (3 h) : activation kit, dépannage de base, refacturation
- ✓ Formation commerciale (2 h) : pitch supervision, objections classiques, grille tarifs
- ✓ Activation d'un premier site test (idéalement un client existant)
- ✓ Création de votre fiche partenaire dans l'annuaire OZECAR (visibilité publique)

Semaines 3-4 — Premiers contrats

- ✓ Contact des 5 premiers clients existants : proposition supervision OZECAR
- ✓ Signature de 2-3 premiers contrats (taux de conversion observé : 50-60 %)

- ✓ Activation des premières bornes (30 min/site)
- ✓ Première facturation : commission ou marge revente

OBJECTIF RÉALISTE À 30 JOURS

3 à 6 contrats signés, 50 à 120 bornes activées, 1 200 à 3 600 € de CA récurrent ajouté à votre P&L mensuel. Pas plus, pas moins. C'est exactement le rythme de croisière des installateurs qui réussissent leur transition CPO.

Au-delà — Passer à l'échelle

Avec ce rythme, vous dépasserez les 50 bornes sous gestion en 4 à 6 semaines, et les 200 bornes en 7 à 10 mois. À ce moment-là, vous facturerez 1 800 à 4 500 € de CA récurrent par mois, soit 21 600 à 54 000 € par an.

EN CONCLUSION

Trois principes à *retenir*.

PRINCIPE 1

Vous n'avez pas besoin de devenir éditeur SaaS

Une plateforme partenaire bien conçue vous laisse exploiter le récurrent sans changer de métier, sans embaucher de développeurs, sans investir des centaines de milliers d'euros. Concentrez-vous sur ce que vous faites bien : la relation, l'installation, le service.

PRINCIPE 2

Commencez petit, montez en gamme

Apporteur → Revendeur → Marque blanche. C'est la trajectoire qui marche, dans cet ordre. Chaque étape valide la précédente, et chaque étape multiplie votre marge récurrente sans multiplier votre risque.

PRINCIPE 3

Le récurrent, c'est la valorisation de votre entreprise

Une boîte d'installation pure se vend 0,3 à 0,7 fois son CA. Une boîte avec 50 % de récurrent se vend 1,5 à 2,5 fois son CA. La marque blanche n'est pas qu'une marge mensuelle : c'est un multiplicateur de cession.

Et maintenant ?

Si vous installez plus de 30 bornes par an et que vous lisez ces lignes, vous laissez probablement **5 000 à 50 000 € de marge récurrente sur la table chaque année**. Plus vous attendez, plus vous laissez votre concurrence prendre cette place sur vos clients existants.

Le programme partenaires OZECAR est conçu pour démarrer sans risque : zéro frais d'entrée, aucune exclusivité, accompagnement humain dès la première borne. Si l'idée résonne, prenez 30 minutes avec notre équipe partenaires. On vous dira franchement si OZECAR est fait pour vous — et si non, on vous orientera honnêtement.



Notre meilleur partenaire avait 12 bornes installées il y a 3 ans. Aujourd'hui, il en gère 1 400 et facture 18 k€/mois de récurrent. Il n'a embauché qu'une seule personne pour ça.

— ÉQUIPE PARTENAIRES OZECAR

• PROCHAINE ÉTAPE

Échange 30 minutes avec l'équipe *Partenaires OZECAR.*

On regarde ensemble votre activité actuelle, votre potentiel récurrent, et le palier qui vous correspond. Si OZECAR n'est pas fait pour vous, on vous le dit franchement. Aucun engagement, aucune pression.

Devenir partenaire →

Voir le programme

EMAIL PARTENAIRES

partenaires@ozecar.fr

SITE

ozecar.fr/installateurs

