

**Recherche, fabrication et commercialisation de solutions d'énergies vertes**

Postée le 20/01/2026

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Loir et Cher, Centre, France**Résumé général de l'activité**

PME industrielle située à Blois, engagée dans la recherche, développement, fabrication et commercialisation de solutions innovantes d'énergies vertes (label Greentech).

En terme d'historique, société fondée en 2010 - Jusqu'en 2019, R&D des produits et nombreux tests par des organisations indépendantes - Développement commercial à partir de 2019. Croissance de 15% par an depuis.

La société est en vente suite au futur départ en retraite du dirigeant-fondateur. Nous ne recherchons pas un repreneur expert en technique, mais plutôt un business developper.

En terme de produits, la société a développé en interne des produits liés au chauffage et la refroidissement des bâtiments (maisons particulières, petite copro, mairies, gymnase, piscines etc..).

Elle propose des produits aussi bien en amont, dans la production de chaleur/froid qu'en aval, dans la diffusion de cette chaleur ou ce froid au sein du bâtiment. En terme d'exemple, nous pouvons citer :

- 1- En amont, solution de géothermie compacte permettant de profiter des avantages de la géothermie sans avoir à faire de couteux forages en profondeur. Cette solution a été validée par l'ADEME et participe donc au "Fond Chaleur" lui permettant de bénéficier d'aides publiques.
- 2- En aval, pour diffuser cette chaleur au sein des bâtiments, solution de plancher chauffant sec, mince et éco-sourcé unique en France.

En terme de canaux de distribution, la société vend (1) en direct via le site web à des installateurs et des autoconstructeurs (2) des magasins (3) des grossistes en marque propre ou marque blanche.

En terme de fabrication, elle se fait majoritairement sur place, dans notre usine de Blois.

## En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi  
La société travaille à l'export

## A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

L'associé gérant majoritaire préparant son départ à la retraite.

**Compléments :**  
Il souhaite transmettre son entreprise. Les autres associés, minoritaires et silencieux, sont d'accord pour céder leurs parts.  
Ainsi, c'est bien la totalité du capital qui est à reprendre.

### Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>	1 450	1 600	1 150	1 100
<b>Marge brute</b>	700	1 000	700	620
<b>EBE</b>	6	300	40	-40
<b>Résultat exploitation</b>	-6	250		-40
<b>Résultat net</b>	4	200		-110
<b>Nb. de personnes</b>	10	11	12	11

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 467 k€

**Intitule\_dettes :** 7 k€

**Trésorerie nette :** 45 k€

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Non précisé

## Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

R&D: forte culture R&D - Label Greentech.

Process manufaturing lean - Machines en open source très peu chères par rapport à la concurrence (facteur 10 à 20), très modulaires avec mise en œuvre très rapide (< 1 mois) donc très faibles paliers d'investissement pour l'accroissement de production pour se caler sur la demande.

Commercial : CRM en place - Acompte de 50% payable à la commande, le reste à la réception.

### Points faibles

Pas d'expertise digitale.

Pas d'expérience dans le commercial.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **80 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Dans le cadre du départ à la retraite de son fondateur et actionnaire majoritaire, une entreprise reconnue pour son savoir-faire technique et sa culture d'innovation recherche un repreneur capable de lui insuffler une nouvelle dynamique.

Après plusieurs années de développement, la société a perdu de sa dynamique commerciale. Si le socle technique et la qualité des équipes demeurent solides, l'entreprise a besoin d'une nouvelle impulsion managériale pour renforcer sa présence sur le marché et développer son activité.

Les axes d'amélioration :

- 1- Refonte du site web, actuellement dépassé et peu attractif.
- 2- Développement d'une véritable fonction commerciale (équipe à constituer).
- 3- Redynamisation du marketing et du positionnement de la marque.

Cette entreprise représente une opportunité idéale pour un dirigeant, un investisseur ou un groupe souhaitant s'appuyer sur une base technique solide et libérer son potentiel de croissance.

NB : la société n'est PAS engagée dans le marché de la fourniture et pose de panneaux solaires.

NB2 : Éléments chiffrés réalisés par un cabinet comptable au 30/06/2025 disponibles sur demande.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale