

Conception, installation et maintenance de centrales photovoltaïquesPostée le **07/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Vaucluse, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

Entreprise spécialisée dans la conception, l'installation et la maintenance de centrales photovoltaïques clés en main pour particuliers, professionnels et collectivités.

Présente sur le marché depuis plus de 20 ans, la société bénéficie d'une réputation solide, d'un savoir-faire reconnu et d'une clientèle diversifiée.

Elle maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur :

- étude de faisabilité et dimensionnement,
- démarches administratives et suivi de projets,
- installation et mise en service,
- maintenance et optimisation des installations.

Implantée en région PACA / Sud de la France, l'entreprise a su développer une forte expertise locale, tout en suivant les évolutions technologiques et réglementaires du secteur.

En plus

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

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire**Raison principale de la cession :** Maladie / décès

Compléments :

Après plus de 20 ans consacrés au développement, le cédant a dû faire face à des problèmes de santé importants qui l'ont conduit à passer plusieurs mois hospitalisé au cours de l'année 2024. Cette situation l'a amené à reconsidérer ses priorités personnelles et à prendre la décision de transmettre l'entreprise. Il s'agit donc d'une décision personnelle, liée à son état de santé, et non à la situation économique ou financière de l'entreprise, qui demeure une société saine, rentable et disposant de perspectives solides sur un marché porteur à moyen et long terme.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	940	970	400	1 000
Marge brute	60	60	60	60
EBE	300	290	10	300
Résultat exploitation	310	300	50	300
Résultat net	240	245	40	250
Nb. de personnes	4	4	4	4

Autres chiffres

Fonds propres : 695 k€

Intitule_dettes : 2 k€

Trésorerie nette : 370 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Depuis plus de 20 ans, l'entreprise est un acteur reconnu dans la conception, l'installation et la maintenance de centrales photovoltaïques pour les particuliers, les professionnels et les collectivités. Expertise et crédibilité : - Une implantation forte dans le Sud de la France (région PACA), - Une clientèle diversifiée (B2C et B2B), - Un savoir-faire éprouvé couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur : études, démarches administratives, installation clé en main, maintenance. Contexte marché : Le secteur photovoltaïque connaît actuellement un ralentissement conjoncturel (incertitudes réglementaires, aides révisées, attente de la TVA 5,5 %). Mais il reste un marché

cyclique et porteur à très court terme, avec une reprise attendue dès fin 2025 grâce à la demande croissante en autoconsommation et aux engagements de transition énergétique.

Concurrence

Le marché de l'installation photovoltaïque est concurrentiel et se compose de plusieurs catégories d'acteurs : Grands groupes nationaux et internationaux : EDF ENR, Engie Avantages : notoriété, capacité financière, effet de volume. Limites : manque de proximité locale, structures lourdes. Réseaux et franchises spécialisés. Avantages : communication massive, prix compétitifs. Limites : qualité inégale, sous-traitance fréquente. Installateurs régionaux indépendants (PACA, Occitanie, Rhône-Alpes) Acteurs comparables, mais souvent moins anciens ou moins structurés. Atout de proximité mais pas toujours de solidité financière. Positionnement de l'entreprise face à la concurrence : - Plus de 20 ans d'expérience, gage de crédibilité et de confiance. - Une clientèle diversifiée (particuliers + professionnels + collectivités). - Une rentabilité élevée et une trésorerie nette positive, contrairement à beaucoup de concurrents fragilisés. - Une expertise complète (de l'étude à la maintenance), qui sécurise le client final et fidélise la clientèle. En résumé : La société n'a pas vocation à rivaliser avec les géants nationaux sur le volume, mais son ADN d'acteur indépendant, expérimenté et rentable en fait une cible idéale pour un repreneur qui veut soit : - s'ancrer localement en PACA, - soit renforcer son portefeuille via une opération de croissance externe.

Points forts / faibles

Points forts

Expérience et crédibilité : plus de 20 ans d'activité, acteur reconnu et installé sur le marché photovoltaïque.

Rare dans le secteur des ENR, souvent marqué par une forte dépendance aux financements.

Rentabilité élevée et stable :

Résultat net > 240 k€ chaque année (?25 % du CA).

Résultat d'exploitation stable autour de 300 k€.

Clientèle diversifiée : particuliers, professionnels, collectivités locales ? portefeuille équilibré et récurrent.

Expertise complète : de l'étude technique et administrative à l'installation clé en main et à la maintenance : fidélisation et différenciation face aux installateurs « low-cost ».

Image locale forte (PACA) : réputation et ancrage régional, notoriété entretenue par la qualité et la proximité.

Entreprise saine et transmissible : organisation claire, sans dette lourde, avec une équipe opérationnelle pouvant être reprise sans rupture.

Atout stratégique :

L'entreprise offre à un repreneur ou investisseur une base solide, saine financièrement et

techniquement compétente, pour :

- consolider un portefeuille existant,
- se renforcer dans la région PACA,
- ou intégrer un acteur expérimenté dans une stratégie de croissance externe.

Points faibles

Dépendance à la conjoncture réglementaire et aux aides publiques : comme tout le secteur photovoltaïque, l'activité est sensible aux évolutions de la fiscalité (TVA 5,5 %, primes à l'autoconsommation, etc.) et aux arbitrages politiques.

Marché en ralentissement conjoncturel en 2024–2025 : baisse temporaire des prises de commandes liée à l'attente de nouvelles mesures fiscales, ce qui impacte la visibilité court terme.

Dépendance au dirigeant fondateur : fort historique porté par l'expérience du fondateur : nécessité d'assurer une bonne transition managériale.

Taille de PME : avec un CA d'environ 1 M€, la société ne rivalise pas en volume avec les grands groupes nationaux (EDF ENR, Engie) ou certaines franchises plus visibles médiatiquement.

Concentration géographique : ancrage fort en PACA, mais faible présence nationale ? dépendance au dynamisme régional.

Ces points faibles sont classiques et gérables, et peuvent même devenir des opportunités pour un repreneur :

- renforcer la croissance externe,
- sécuriser les relais de management,
- élargir la couverture géographique,
- valoriser la solidité financière pour traverser les creux conjoncturels.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 700 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **600 k€ k€**

Compléments, spécificités

Après plus de 20 ans à la tête de l'entreprise, le dirigeant s'est consacré corps et âme au développement de cette société, qui affiche aujourd'hui des résultats solides, une trésorerie saine et une rentabilité exemplaire.

Cependant, ayant dû passer une grande partie du premier semestre 2024 à l'hôpital pour des raisons de santé, il a pris la décision de transmettre son entreprise. Il s'agit donc avant tout d'un choix personnel, dicté par le souhait de tourner une nouvelle page, et non par la situation économique de la société.

L'objectif est de confier l'entreprise à un repreneur sérieux, capable de poursuivre son développement et de capitaliser sur son savoir-faire reconnu.

Trésorerie nette positive : 370 k€.

Endettement quasi nul.

Transmission confidentielle.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Dans un marché actuellement marqué par un ralentissement conjoncturel mais porteur à court terme, la société représente une opportunité de croissance et de consolidation pour un repreneur industriel, un investisseur ou un acteur souhaitant renforcer sa présence dans le solaire.

L'entreprise conviendrait particulièrement à :

Un acteur industriel ou un groupe du secteur des énergies renouvelables (photovoltaïque, génie électrique, BTP, efficacité énergétique) souhaitant :

- renforcer sa présence en région PACA,
- élargir son portefeuille clients,
- acquérir un savoir-faire et une équipe expérimentée.

Un investisseur (fonds ou family office) orienté croissance externe :

- attiré par une PME rentable, saine et faiblement endettée,
- disposant d'une trésorerie nette positive et d'une marge élevée,
- offrant un fort potentiel de croissance lors de la reprise du cycle photovoltaïque.

Un entrepreneur individuel expérimenté (cadre dirigeant du secteur énergie, électricité ou bâtiment) :

- souhaitant reprendre une entreprise clé en main, structurée et profitable,
- avec une base clients diversifiée et une image locale solide.

En résumé :

Le repreneur idéal est solide financièrement, avec un intérêt stratégique pour le secteur solaire et la capacité d'assurer la continuité managériale tout en développant l'entreprise dans une phase de marché appelée à rebondir.