

Groupe de sociétés spécialisées en solutions photovoltaïques BtoBPostée le **29/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Les sociétés sont spécialisées dans l'étude, l'installation et la maintenance de solutions photovoltaïques destinées exclusivement à une clientèle professionnelle.

L'activité est centrée sur des projets de moyenne et grande envergure, principalement sur bâtiments agricoles et tertiaires, avec une approche intégrée couvrant l'ensemble du cycle de vie des installations.

Le positionnement est exclusivement BtoB, sans intervention auprès des particuliers, avec un fort accent mis sur la qualité d'exécution, la fiabilité des équipements et la pérennité des installations.

La maintenance est assurée en interne par une structure dédiée, garantissant un haut niveau de service et une relation client durable.

L'activité repose sur une réputation solide, une récurrence commerciale significative et une organisation structurée permettant une gestion complète des projets de la conception à l'exploitation.

L'activité bénéficie d'une forte visibilité, avec un carnet de commandes sécurisé offrant environ 18 mois d'activité.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	9 200	7 500	11 000	8 100
Marge brute	3 300	4 200	6 700	4 900
EBC	1 900	2 800	5 200	3 700
Résultat exploitation	1 800	2 700	5 100	3 600
Résultat net	1 400	2 000	2 800	2 700
Nb. de personnes	18	18	20	20

Autres chiffres

Fonds propres : 6 250 k€

Intitule_dettes : 15 k€

Trésorerie nette : 5 970 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Les sociétés évoluent sur le marché des solutions photovoltaïques professionnelles avec un positionnement BtoB assumé et différenciant. Elles interviennent exclusivement sur des projets de moyenne et grande envergure, en privilégiant la qualité d'exécution, la fiabilité des installations et la pérennité des solutions mises en œuvre. Le positionnement est orienté « premium », reposant sur une forte expertise technique, une maîtrise complète des projets en interne et un service de maintenance intégré. Dans un contexte réglementaire plus exigeant, ce positionnement permet aux sociétés de se distinguer des acteurs moins structurés et de consolider durablement leur place sur le marché.

Concurrence

Le marché est composé d'un nombre important d'acteurs, avec des niveaux de structuration et de professionnalisation hétérogènes. Les sociétés se distinguent par leur positionnement BtoB, leur expertise technique et la maîtrise complète de la chaîne de valeur, de l'étude à la maintenance. Le renforcement récent du cadre réglementaire contribue à une sélection naturelle du marché, réduisant la concurrence des acteurs les moins structurés. Dans ce contexte, la concurrence est jugée maîtrisée, avec un avantage compétitif lié à la qualité des prestations, à la réputation acquise et à la fidélité de la clientèle professionnelle.

Points forts / faibles

Points forts

- Positionnement BtoB premium sur des projets photovoltaïques professionnels.
- Forte rentabilité et modèle économique éprouvé.
- Carnet de commandes sécurisé offrant une visibilité d'environ 18 mois.
- Structure financière saine : trésorerie significative, faible endettement et BFR maîtrisé.
- Très faible niveau de retraitements financiers, gage de comptes lisibles.
- Équipes internes expérimentées, autonomes et stables.
- Organisation intégrée couvrant l'étude, l'installation et la maintenance.
- Réputation solide et développement commercial fondé sur la recommandation.
- Potentiel de croissance immédiat sans investissement structurel majeur.
- Croissance maîtrisée.

Points faibles

- Activité concentrée sur des projets photovoltaïques de taille significative, impliquant une cyclicité naturelle du chiffre d'affaires selon le phasage des chantiers.
- Développement commercial historiquement limité, l'activité reposant principalement sur la notoriété, la qualité des réalisations et la recommandation.
- Potentiel de croissance encore peu exploité sur certains segments complémentaires, laissant des axes de développement au futur repreneur.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Les comptes présentent un niveau de retraitements très limité, de l'ordre de 104 k€, traduisant une gestion rigoureuse et des états financiers lisibles.

La structure financière est saine, avec un endettement très faible et une trésorerie significative, offrant une marge de manœuvre confortable pour l'exploitation et les projets de développement.

Le besoin en fonds de roulement est structurellement faible, porté par un modèle économique sécurisé et des conditions de règlement maîtrisées.

L'ensemble reflète une situation financière solide et attractive dans une optique de reprise.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement